5 Jahre

Flotten management 3

www.flottenmanagement-verlag.de • G 59522 • 6. Jahrgang Juni/Juli 2007
EUR 4,–

DAS FACHMAGAZIN für innovatives
Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement

Leasing:
Vertragsanpassung

Echtkosten:
Mittelklasse/SUV

Im Test:
Maserati Quattroporte

Designsprache:
Ford zielt auf User Chooser

Special
Navigation & Kommunikation

Dimensionen:
Fiat Professional setzt auf Wachstum

Führerscheintourismus:

Pflichten und Kontrolle

Immer vor **Ort.**

Die euroShell Card.
Alles andere wäre ein Umweg.

CONTEAM : CAMPAIGN

euroShell
Card

Willkommen in Deutschlands größtem Tankstellennetz – dem Akzeptanzpool mit bundesweit 4.200 Stationen und insgesamt 20.000 Stationen in 36 Ländern, die wir Ihnen als europaweiter Marktführer bieten. Ihr Vorteil: Sie wissen, Ihre Flotte ist überall gut versorgt.
www.euroshell.de

Ralph Wuttke, Chefredakteur Flottenmanagement

5 Jahre Flottenmanagement

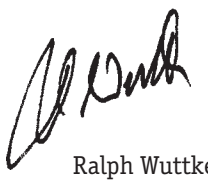
Flottenmanagement wird mit dieser Ausgabe 5 Jahre. Gut, das ist nicht alt, betrachtet man die oft über 100jährige Geschichte des ein oder anderen Automobilherstellers. Andererseits: Flottenmanagement als definierte Tätigkeit im Unternehmen, gar das Berufsbild des Flottenmanagers als solches ist so viel älter nicht.

An dieser Stelle bedanke ich mich, auch im Namen unseres gesamten Teams, herzlich für die zahlreichen Glückwünsche, von denen wir eine Auswahl auf den Seiten 22 bis 25 veröffentlicht haben. Das große Feedback zeigt uns, dass unser Weg richtig war und ist – wir werden Ihnen auch weiterhin die kompetente und unabhängige Berichterstattung liefern, die Sie von uns zu Recht erwarten.

Die Bedeutung des Flottengeschäfts für die Automobilhersteller erhöhte sich in den vergangenen Jahren laufend: Schon seit geraumer Zeit hat der gewerbliche Absatz den Privatmarkt überholt, und auch in den ersten vier Monaten 2007 zog der Verkauf in der Flotte mit kummuliert 0.5 Prozentpunkten weiter an – im Gegensatz zu einem 27prozentigen Rückgang des Privatmarktes im gleichen Zeitraum. Mit Zahlen wie diesen wird dem Fuhrparkleiter die Verhandlung mit den Herstellern seiner Wahl weiter vereinfacht.

Die TCO – Total Cost of Ownership – bestehen jedoch bekanntermaßen nicht nur aus dem Kaufpreis abzüglich Nachlass. Daher berücksichtigen unsere Vollkostenübersichten auch stets möglichst viele „Nebenbedingungen" wie Kraftstoffkonsum, durchschnittliche Wartungskosten, den wichtigen Faktor Restwert oder auch Durchschnittskosten für die Reifen. Unseren Vollkostenvergleich (Seite 52) gewinnt bei den Mittelklasse-Dieselkombis wieder einmal der Skoda Octavia, ein alter Bekannter auf dem ersten Platz, vor Toyota Avensis und Volvo V70. Ist der teuerste Vergleichskandidat in der Mittelklasse während der dreijährigen Laufzeit 31 Prozent teurer, sieht es bei den in der Flotte immer beliebteren SUV deutlich extremer aus: Mit 98 Prozent Mehrkosten ist das teuerste SUV unserer Übersicht fast doppelt so teuer wie das günstigste Angebot, der Chevrolet Captiva (vor Opel Antara und Kia Sorento auf den folgenden Podiumsplätzen) – vergleichen lohnt sich hier also gleich doppelt.

Bei unserem Kostenvergleich der Oberklasse-Limousinen (Seite 55) gab es einen deutschen Doppelsieg: Der Audi A8 3.0 TDI DPF Quattro gewinnt vor BMW 730d DPF, den dritten Platz holte sich Citroën mit dem C6 HDI 205 Biturbo FAP.



Ralph Wuttke
Chefredakteur

DEUTSCHER AUTO DIENST

Richtungsweisende Prozesslösungen im Flottenmanagement

Europa und bundesweit:

Mit unseren Prozesslösungen sparen Sie Aufwand, Kosten und Zeit!

- **Fahrzeugein- und Aussteuerung**
  Von der Zulassung bis zur Stilllegung des Fahrzeugs und der Remarketing Prozessunterstützung
- **Daten- und Dokumentensteuerung**
  Von der IT-gestützten Verwaltung von Dokumenten bis zur sicheren Lagerung fahrzeugrelevanter Materialien
- **Fahrzeuglogistik**
  Von der Fahrzeugauslieferung und qualifizierten Übergabe bis zur protokollierten Fahrzeugrückholung
- **Risikomanagement**
  Von der Treuhandverwaltung Ihrer Dokumente bis zur Bestandsprüfung

Weitere Informationen unter:

www.dad.de

DAD
Deutscher Auto Dienst GmbH
Bogenstraße 26
D-22926 Ahrensburg
Tel. + 49 (0) 4102 804-0
Fax + 49 (0) 4102 804-111
E-Mail info@dad.de

Ein Unternehmen der Kroschke Gruppe

www.mercedes-benz.de/grosskunden

Der neueste Stand der Motivationstechnologie.

Die neue C-Klasse als Firmenwagen.

► Kluge Entscheider zeigen ihren Mitarbeitern, dass sie wichtig für das Unternehmen sind. Wie für diesen Zweck geschaffen: Die neue C-Klasse. Ein Automobil, dessen Komfort beispielhaft ist. Das äußerst agil ist und gleichzeitig ein hohes Maß an Sicherheit und Wirtschaftlichkeit bietet. Und das auf Wunsch mit dem Flottenpaket viele Extras zu besonders attraktiven Konditionen bereit hält. Gibt es eine schönere Möglichkeit, jemandem Wertschätzung zu beweisen? Erleben Sie ein Auto wie kein zweites.

Mercedes-Benz

Inhalt

Hannsjochen Knölker, Martin Bergtich (beide DPD) und Bettina Klink (akf servicelease, v.l.) bringen mit innovativen Konzepten das Fuhrparkmanagement des Versand-Dienstleisters DPD nach vorn.

Neuer Name und bestens aufgestellt: Vorstand Thomas Hajek und Marco Kronsbein, Referent Großkunden (v.l.), erläutern das Angebot von Fiat Professional, der Nutzfahrzeugsparte von Fiat.

Mit vier Referenten und hochinteressanten Fuhrparkthemen starteten die ersten FLEETdays der Hiepler + Partner Akademie. Wir fassen die Themen für Sie zusammen.

Mit dem neuen Ford Mondeo (Test Seite 90) sehen Klaus Sawallisch und Ralph Caba das Ford-Firmenkundengeschäft noch stärker im Aufwind, wie wir im Gespräch erfuhren.

Das Audi-Großkundenleistungszentrum in Leverkusen kann auf das Profil und die Stärken der Marke setzen und stellt seinen Kunden eine erhebliche Dienstleistungstiefe zur Verfügung.

Praxis

14 **Das Handling imponiert**
Die DPD setzt auf akf servicelease

Jubiläum

18 **Flottenmanagement ist 5!**
Eine Reise durch 5 Jahre Flottenmanagement

22 **Happy Birthday**
Die Branche gratuliert

Leasing

28 **Limes gegen Null**
Aktuelle Leasingtrends

30 **Mit der Wendigkeit des Schnellbootes**
Ein Besuch bei der Athlon Car Lease Germany GmbH & Co. KG

34 **Abwarten und rechtzeitig reagieren**
Leasingvertrags-Anpassung bei Kilometer-Ausreißern

Management

36 **Genug Möglichkeiten der Einwirkung**
Das sagen Fuhrparkmanager zur Gestaltung der Car Policy

40 **Neues Zeitalter**
Interview mit Arndt und Bernd Hüsges, Hüsges-Gruppe

42 **Großkundenleistungszentrum als Marke**
Gastbeitrag von Ingo Hinrichs, MAHAG

44 **Grundsätzlich hervorragend aufgestellt**
Interview mit Thomas Hajek und Marco Kronsbein bei der Fiat Automobil AG

48 **Auftakt**
Ein Bericht von den ersten FLEETdays der Hiepler + Partner Akademie

52 **Echtkostenrechnung**
Teil III: Mittelklasse-Dieselkombis und SUV

54 **Der User-Chooser-Markt 2006**
dataforce hat 500 Fuhrparkleiter befragt

60 **Viele Hebel in Bewegung gesetzt**
Interview mit Klaus Sawallisch und Ralph Caba, Ford

64 **Kompetenz in jeder Beziehung**
Ein Tag beim Audi-Zentrum

68 **Kostbar wie ein Schatz**
Gute Gründe, den Führerschein nicht zu riskieren

Extra

55 **„And the winner is...“**
FM-Vergleichsserie Limousinen der Oberklasse

Recht

69 **Führerscheinkontrolle und Führerscheintourismus**
Hinweise für den Umgang mit Inhabern ausländischer Führerscheine

70 **Aktuelle Rechtsprechung**

Versicherung

74 **Wer den Schaden hat, braucht für den Spott nicht zu sorgen**
Gastbeitrag von Michael Rieger zum Umgang mit Kleinschäden im Fuhrpark

Special Navigation & Kommunikation

77 **Digitale Verbindung – Einleitung**

78 **Treffpunkt Gegenwart & Zukunft**
So war's auf dem zweiten Wollnikom Telematik Treff

81 **Alle Wege**
Eine Übersicht der Navigation zum Nachrüsten

84 **Kinderleicht**
Das Nachrüst-Navi Pioneer Avic-D3 im Test

85 **Klein und fein**
Alltagstauglichkeit des Headsets Jabra JX10

86 **Einfach und kostengünstig**
Ralf Heuser, IGL Telematics, im Interview über Flottensteuerung mit ecoGPS

87 **Egomania**
Die Freisprecheinrichtung EgoTalk von Funkwerk Dabendorf im Praxiseinsatz

88 **Klick und klar**
Vorteile eines elektronischen Fahrtenbuchs am Beispiel des Heedfeld HE2000

Langzeittest

89 **Und los geht's**
Auftaktbericht zum Langzeittest Seat Altea XL 2.0 TDI DSG

Test

90 **Der neue Ford**
Ford Mondeo 2.5

98 **Einer der wenigen**
Maserati Quattroporte Automatic

77

Eines der Geräte findet sich in nahezu jedem Fuhrpark: Navigation, Freisprechanlage, elektronische Fahrtenbücher, Telematik. Deswegen wollen wir Sie mit unserem Special auf dem Laufenden halten.

89

Mit der Jubiläumsausgabe startet unser vierter Langzeittest, diesmal mit dem Seat Altea XL 2.0 TDI. Im Auftaktbericht vermitteln wir erste Eindrücke.

98

Als Oberklassenfahrzeug der besonderen Art will sich der Maserati Quattroporte mit einer neuen Wandler-Automatik nun als Dienstwagen profilieren. Wir sind den edlen Wagen testweise gefahren.

Fahrtelegramme

93 **VW Passat Variant / Chevrolet Lacetti**
94 **Nissan Qashqai / Citroën C6**
96 **Audi A5 / Mazda 3**
101 **Seat Altea / Fiat Linea**

Fahrbericht

95 **Bestseller –** *Audi A3 Sportback 2.0 TDI*
97 **Erfolgsschlager –** *VW Touran 2.0 TDI*

Marktübersicht

102 **Honda ja, aber welche?**
Flottenrelevante Fahrzeuge von Honda

Motivation

104 **Dauerbrenner –** *BMW X3 2.0d*

Transporter

105 **Nützlich & angenehm** *Peugeot Expert*

Innovation

106 **Prius-Prinzip –** *Hybrid-Modell Toyota Prius*

Wissen

107 **Drucksache –** *Motor-Downsizing*

Reifen

112 **Zielkonflikte –** *Reifenrollwiderstand im Fokus*

Rubriken

3 **Kommentar**
8 **Nachrichten**
110 **Gastkommentar / Impressum**

Aktuelle Infos auch im Internet unter: www.flottenmanagement-verlag.de

DSK LEASING
AutoMobil & More

Ungewöhnlich vorteilhaft

BMW
118d DPF, LIMOUSINE

3-türig, 143 PS / 105 KW ab € 271,00*
36 Monate, 20.000 KM p.a.
OHNE Anzahlung

Inklusive: Klimaanlage, Radio Business CD, Nebelscheinwerfer, Fußmatten in Velours, Ablagefach in der Instrumententafel, u.v.m.

* zzgl. Fracht, Zulassungs- und Überführungskosten. Alle Preise zzgl. MwSt.

Serienmäßiges ServicePlus-Paket in jedem Leasingvertrag für Reifen, Service, Tankkarten, etc.

Service PLUS

Mehr Angebote zu Großkunden-Konditionen finden Sie unter: **www.dsk-leasing.de**

DSK LEASING AG & Co. KG
Keltenring 15
82041 Oberhaching bei München
Tel.: +49 (0) 89 611 804-310
Kundenbetreuung@dsk-leasing.de

Einfach anders. Einfach besser.

+++ in Kürze +++

+++ Erfolgreich +++
Hankook verbucht in Europa eine Umsatzsteigerung von 23 Prozent. Darüber hinaus tragen neue Abschlüsse, wie zum Beispiel Lieferverträge mit führenden Automobilherstellern weiter zum Ausbau des OE-Geschäftsbereichs und zur Steigerung des globalen Markenwertes bei.

+++ Facelift +++
Mit dezenten äußerlichen Modifikationen und erweiterten Ausstattungsvarianten geht der Toyota Corolla Verso an den Start. Zudem erhält der 2.2 D-4D serienmäßig einen Partikelfilter.

+++ Geschäftsalltag +++
Speziell für hohen Reisekomfort bietet Peugeot die Modelle 307 SW und 407 SW als Business-Line aus mit einem Netto-Kundenvorteil von bis zu 1.300 Euro und attraktiven Leasingangeboten über die Peugeot Bank.

+++ Top-Garantie +++
Auch für den Carens gibt KIA eine fünf jährige Garantie ohne Kilometerlimit, ebenfalls rückwirkend für alle ab Oktober 2006 verkauften Modelle der jüngsten Generation.

+++ Beratung +++
Der TÜV Rheinland engagiert sich ab sofort in der Fuhrparkberatung und unterstützt bei der Prozessoptimierung, der Umsetzung gesetzlicher Maßnahmen, bei Ausschreibungen und vieles mehr.

+++ Hybridmiete +++
Innerhalb der Kooperation des Mietwagenunternehmens Hertz mit Toyota fährt neben weiteren Modellen nun das Hybridfahrzeug Prius in der deutschen Green Collection-Flotte.

+++ Neues DSG +++
Für die zweite Jahreshälfte kündigt VW die Markteinführung des Siebengang-DSG an, das die Verbrauchswerte weiter senken soll. Es ist für ein Fahrzeugspektrum vom Polo bis zum Passat vorgesehen.

+++ Klima Service +++
Regelmäßig gewartet werden sollte auch die Klimaanlage. Diesen Service übernimmt Pit-Stop ab sofort, eine Inspektion kostet 58 Euro, die Desinfektion 28 Euro netto.

+++ Sicherheit +++
Aus der Sixt-Sicherheitsflotte können ab sofort BMW 530i und BMW 550i (190 kW/258 PS und 270 kW/367 PS) mit besonders gesichertem Fahrgastraum, Wechselsprechanlage und spezieller Überfall-Alarmanlage geordert werden.

+++ Businesspakete +++
Neue Businesspakete gibt es für den Audi A6 und den Audi A6 Avant mit Parkhilfe, Multifunktionslenkrad, Xenon plus-Scheinwerfern und nicht zuletzt mit einem Preisvorteil von bis zu 28 Prozent gegenüber der Summe der Einzelpreise.

Feinstaubplaketten

Die LHS Leasing übernimmt für ihre Kunden die Beschaffung der Feinstaubplaketten. Zur Bestellung genügt es, das Online-Formular (*www.lhs-leasing.de*) auszufüllen, die Plaketten werden zum Selbstkostenpreis an den Fuhrparkleiter oder den Fahrzeugnutzer ausgeliefert. Einen ähnlichen Service bieten Athlon Car Lease auf *www.athlon carlease.de/plakette* und ALD Automotive per Brief oder Fax. Fleet Company verkündet, dass bereits ein Großteil der Kundenfahrzeuge mit den Plaketten versorgt sind, der Service gilt nicht nur für Neu-, sondern auch für Bestandsfahrzeuge – und das Leasinggeber-übergreifend. Bis Ende Juni 2007 will Avis seine Mietwagenflotte weitgehend mit den Feinstaubplaketten ausgerüstet haben.

Handwerkeraktion

Mit einer Handwerkeraktion bietet Mercedes den Vito Kastenwagen mit einer Grundeinrichtung wahlweise von Sortimo oder bott für einen Euro Mehrpreis an. Zum Sortimo-Paket gehört der Soboflex-Sicherheitsmontageboden mit druckfester und chemikalienresistener Oberfläche mit einem Grundmodul aus Aluminium mit zwei Ablagewannen und einem Schubboxenregal. Die bott-Ausstattung umfasst eine rutschfeste Fußbodenplatte, darunter ein Bodenfach, ein Systemregal, eine Ablagewanne mit Regalboxen, zwei weitere Ablagewannen mit Antirutschmatte und Unterteilung mit Trennblechen. Beide Einrichtungen sind TÜV- und Crashtest-geprüft und können individuell erweitert werden.

Partnerschaft

Die Hüsges Gruppe hat mit strategischen Partnern eine neue Firma, die Caremobil24-Support in Motion i.G., als ein Unternehmen von Fuhrparkspezialisten mit vereintem Branchen-Know How gegründet. Rund um die Themen Leasing, Versicherung, Mobilität, Schadenmanagement und KFZ-Bewertung bietet Caremobil24 ein Dienstleistungs-Setup mit dem Ziel, die aktuellen Problematiken von Fuhrparkmanager und Flottenbetreibern zu analysieren, aufzugreifen und innerhalb kürzester Zeit Lösungsansätze und Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen für jeden Fuhrparkbetreiber anzubieten. Die bundesweit aufgestellten Experten möchten ihren Innovationsvorsprung gemeinsam mit den Kunden weiter entwickeln und realisieren. Weitere Informationen gibt es unter *www.caremobil24.de*.

Fleet Champs

Gleich zwei Fleet Champs für das zweite Quartal (Angebot gültig bis 30.6.2007) offeriert GE Commercial Finance Fleet Services. Der VW Passat Variant 2.0 TDI DPF Comfortline mit 103 kW/140 PS mit Sonderausstattungen wie Klimaautomatik, Paket Business, Radio-Navigationssystem und Leder-Multifunktionslenkrad kann bei einer Laufzeit von 48 Monatsraten und jährlicher Laufleistung von 20.000 km mit einer Finanzleasingrate von 299 Euro geleast werden. Selbige Rahmenbedingungen gelten für den Touran 2.0 TDI DPF Highline mit 103 kW/140 PS mit Sonderausstattungen wie Leder-Multifunktionslenkrad und Navigationssystem, der 279 Euro monatlich kosten soll.

Navigationshandy

Ein für Navigationsfunktionen speziell entwickeltes und optimiertes Mobiltelefon mit integriertem GPS-Modul bringt Nokia mit dem Nokia 6110 Navigator heraus. Mittels vorinstalliertem Kartenmaterial und integrierten Karten-, Routing- und Navigationsfunktionen können per Tastendruck auf die spezielle Navigationstaste Routen berechnet, POI und Ziele gesucht werden. Über 3D-Karten mit Richtungspfeilen und Routenführung mit Richtungsanweisungen führt das Nokia 6110 Navigator auf dem kürzesten oder schnellsten Weg zu einem gewünschten Ziel, wahlweise zu Fuß oder im Auto. Weitere Karten und Inhalte können zusätzlich über das Internet erworben werden. Zusatzkarten lassen sich über den im Lieferumfang enthaltenen Nokia Map Manager auf das Mobiltelefon übertragen. Die Displaygröße beträgt 2,2 Zoll. Als optionales Zubehör hat Nokia einen Gerätehalter entworfen, der zudem eine Ladefunktion beinhaltet. Der Verkaufspreis (ohne Vertrag) für das Nokia 6110 Navigator beträgt 450 Euro netto.

NISSAN

SHIFT_ business

Abb. zeigt NISSAN NOTE

DER NISSAN NOTE.

FLEXIBEL, SCHNELL UND BEZAHLBAR. SO EINE KRAFT STELLEN SIE BESSER SOFORT EIN.

Ein NISSAN macht sich genauso gut im Fuhrpark wie in der Bilanz. Alle unsere Fahrzeuge verfügen über beste Referenzen. Und auch beim NISSAN NOTE ist das nicht anders. Sein flexibler Kofferraum sorgt für Platz, seine außergewöhnlichen Fahrleistungen für jede Menge Spaß – auf langen und auf kurzen Strecken. Weitere Infos unter www.nissan-fuhrpark.de oder 0 18 05/65 40 00 (0,12 €/Min.).

Personalien

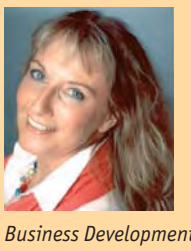
Seung Do Jin *wurde jüngst zum Chef des europäischen Headquarters von Hankook Europe ernannt. Er gehört seit mehr als 18 Jahren zum Unternehmen und hat sich zum Ziel gesetzt, Hankook mittelfristig als Premiumreifenmarke in Europa zu etablieren.*

Jürgen F. Hölz *koordiniert seit 1. Februar als neuer Direktor Verkauf an Groß- und Gewerbekunden Mitteleuropa den Ausbau des Flottengeschäfts für Opel, Saab und Chevrolet. Er hat die Nachfolge von Frank Kemmerer angetreten und berichtet an den Executive Director Vertrieb, Marketing und Aftersales Thomas Owsianski.*

Albert de Cillia *übernimmt ab sofort als CEO die Leitung der Fuhrpark-Sparte von GE Capital Solutions. Sein Vorgänger, der langjährige Geschäftsführer der ASL Auto Service-Leasing GmbH Harald Frings gibt zum 30.6. aus gesundheitlichen Gründen die Unternehmensführung ab.*

Andreas Grobler *bekleidet seit 1. März bei der euroShell Deutschland GmbH die Position des Geschäftsführers und folgt damit Martin Lustenberger als Verantwortlicher für das euroShell Flottenkartengeschäft. Andreas Grobler ist seit 1995 für den Konzern tätig.*

Frank Kemmerer *hat die Leitung Vertrieb Flottenmanagement der Daimler Chrysler Vertriebsorganisation (DCVD) von Kristian Skobic übernommen. Kemmerer war zuvor unter anderem Direktor Verkauf an Groß- und Gewerbekunden bei Opel.*



Sven Oelze *(o.li.) kümmert sich als neuer New Business Manager in der ARVAL Niederlassung München um die Kunden in der Region Baden Württemberg. Im Bereich der ARVAL-NL Hamburg steigt* ***Thorsten Kling*** *(o.re.) zum Business Development Manager auf mit Zuständigkeit unter anderem für Hamburg und Schleswig-Holstein. Ebenfalls Business Develop-ment Manager wird* ***Birgit Janicki****, zuständig von der ARVAL-NL Düsseldorf aus für den Raum Köln und das nördliche NRW.*

Flexi-Fuel

Ab Sommer 2007 spricht Volvo auch dem Alkohol zu. Die Modelle C30 1.8F, die frisch überarbeiteten S40 1.8F und V50 1.8F sind für den Kraftstoff Bioethanol optimiert, können aber auch mit herkömmlichem Benzin betrieben werden. Alle FlexiFuel-Modelle lassen sich analog den Benzinern mit den verschiedensten Ausstattungen aus der Volvo Preisliste konfigurieren. Der Aufpreis für die umweltfreundliche Technologie beträgt 336 Euro netto. Weitere Modelle befinden sich bei Volvo bereits in Planung. Deutschlandweit gibt es mehr als 80 Tankstellen, eine Liste finden Sie unter *www.e85.biz*.

Fern-gesteuert

Mit dem Web-basierten Telematiksystem von FMS Telematik lassen sich Fahrzeugbewegungen europaweit überwachen und steuern. Die Ortung erfolgt im Minutentakt, im 7x24-Stunden-Betrieb und mit einer Genauigkeit von 3 Metern. Die Daten werden europaweit über das GPRS-Netz von O_2 übertragen. Eine Besonderheit ist, dass die Datenübertragung im Unterschied zu Systemen, die auf SMS-Kommunikation basieren, über die schnelle und preiswertere VTP® (Vehicle Tracking Protokoll) -GPRS-Technik erfolgt. Beim Einsatz der Lösung sind keine Installationen von Hardware und Software in der Zentrale erforderlich, nur ein Internetzugang wird benötigt. In den Fahrzeugen wird lediglich die kleine GPRS-Telematikbox (Maße: 115 x 80 x 25 mm) eingesetzt, nach der Verbindung mit der Stromquelle ist das Fahrzeug „online“.

Beteiligung

Die Continental AG, Hannover, wird – vorbehaltlich der Zustimmung der Kartellbehörden – eine Beteiligung von 51 Prozent am Reifen- und Transportbandgeschäft der Matador Group in Puchov, Slowakei, erwerben. „Mit dieser strategischen Allianz werden wir die Qualität und das Volumen der Matador-Reifenfertigung weiter steigern, neue Märkte eröffnen und den Wert der Marke Matador erhöhen. Angesichts der ausgezeichneten Erfahrungen mit unserem Joint Venture für Lkw-Reifen sind wir sicher, dass diese Partnerschaft die beste Lösung für das Unternehmen und auch für unsere Beschäftigten sein wird. Darüber hinaus stärken wir als Matador Group unsere Position im Bereich Automotive (Lieferung von Bauteilen und Dienstleistungen für die Automobilindustrie), unserem zweiten strategischen Standbein“, sagte Stefan Rosina, CEO der Matador Group.

FlottenService

In Kooperation mit der FleetCompany bietet die NÜRNBERGER speziell für kleine und mittelständische Unternehmen mit Fuhrparks ab 5 Fahrzeugen den NÜRNBERGER FlottenService an. Dieser beinhaltet Beratung, Serviceleistungen wie Tankkarten, Wartung, Reparaturen, Reifen mit der ServiceCard, Schadenmanagement, Fahrzeugkonfigurator und -bestellung oder Rückgabe, Verwaltungsübernahme wie Abwicklung und Optimierung der Kosten, Rechnungsprüfung und -anweisung, monatliche Sammelrechnung, Terminüberwachung oder Leasingvertragsanpassung und Online-Reports. Die Kosten für dieses Dienstleistungspaket liegen bei 33,50 Euro/Monat pro Pkw/Lieferwagen für Fuhrparks von 5-100 Fahrzeugen und 31,00 Euro/Monat und Fahrzeug für Fuhrparks von 101-200 Fahrzeugen. Informationen unter *flottenmanagement@nuernberger.de*.

Wachstumsfolgen

Kontinuierliches Wachstum sowie die bundesweite Ausdehnung des Servicenetzes von Carglass – allein dieses Jahr soll es auf mehr als 230 Stationen wachsen – bedingen ein neues, größeres Gebäude am Standort Köln. Dort hinein ist jetzt die Hauptverwaltung von Carglass eingezogen. Nicht zuletzt das Wachstum des eigenen Call Centers mit über 100 Mitarbeitern, die rund um die Uhr Kunden bei Autoglasschäden zur Verfügung stehen, machte die Vergrößerung notwendig.

kundennah
erfahren
serviceorientiert
leistungsstark
unkompliziert

Qualität hat viele Facetten ...

Fuhrparkanalyse und Beratung, Vollkostenanalyse (TCO), Dienstwagenregelungen, Mitarbeitermodelle, Full-Service-Leasing, Sale-and-lease-back, Flottenmanagement, Fahrzeugeinkauf, Zulassungen, Fahrzeuglogistik, Umweltplaketten, Einbauten, Freisprecheinrichtungen, Beschriftungen, Versicherungen, Kfz-Steuer-Abwicklung, GEZ-Abwicklung, Strafzettelabwicklung, 24-Stunden-Hotline, Pannenhilfe, Mietwagen, Unfallabwicklung, Unfallersatzwagen, Reporting und Controlling, Reparaturen, Glasschäden, Instandhaltung, Reifenersatz, Mobile Fitting, Tankkarten, Führerschein-Check, Greenfleet, Online-Konfigurator, Fahrerdirektkommunikation, konsolidierte Abrechnung, offene und geschlossene Abrechnung, flexible Vertragsanpassung, Rückgabe, Fahrzeugverwertung, faire Fahrzeugbewertung, zertifizierter Rücknahmeprozess nach DIN EN ISO 9001

... aber nur einen Namen.

Rufen Sie uns kostenlos an:
0800/084 04 02
www.arval.de

Ihr Weg ist das Ziel.

ARVAL
A BNP PARIBAS company

Fahrzeugkonfiguration

Die DELTA proveris AG bringt ein neues Software-Werkzeug zur kompletten Konfiguration von Fahrzeugen auf den Markt. Mit der neuen Lösung können Anwender Fahrzeuge wahlweise mit SchwackeV3- oder JATO-Daten über das Internet konfigurieren. Das Tool arbeitet mit Großkundenpaketen, erlaubt die Hinterlegung differenzierter Car Policy-Vorgaben und beinhaltet eine komplexe Ein-/Ausschlusslogik inklusive Baubarkeitsprüfung. Der Konfigurator lässt sich über offene Schnittstellen in praktisch jede IT-Umgebung integrieren. Fertig konfigurierte Fahrzeuge können anschließend beispielsweise für die Kalkulation von Leasingverträgen genutzt werden.

Neue Wege

Auf der jährlichen Gesellschafterversammlung des Top Service Teams, die zudem im Lichte des 30. Jubiläums stand, haben die Mitglieder eine richtungsweisende Entscheidung für den Geschäftsbereich Großkunden getroffen: Top Service Team plant, die bestehende branchenorientierte Lösung der Belegabrechnung im GVA-Geschäft in eine eigenständige Dienstleistungsgesellschaft als neutrales Abrechnungssystem zu überführen. Zudem soll es anderen Marktteilnehmern zur Nutzung zur Verfügung gestellt werden, die so ihre Prozesse schneller und effizienter gestalten können und alles aus einer Hand bekommen.

Virtueller Fuhrpark

Fuhrparkkosten senken, ohne dass in der Flexibilität Einbußen hinzunehmen sind, will die choice mobilitätsproviding GmbH mit dem Konzept „virtueller Fuhrpark“ erreichen. Kerngedanke dieses ist, den Mobilitätsbedarf nicht über einen eigenen, sondern „on-Demand“ im Rückgriff auf die Fuhrparks Dritter (wie Business-Carsharing, Autovermietung) abzudecken. Die Studie „Virtuelle Fuhrparks als neue Dienstleistung“ beschreibt anhand von Beispielen wie sich Einsparungen von bis zu 60 Prozent erzielen lassen und kann unter *http://choice.de/news.htm* abgerufen werden.

Neueröffnung

BCA hat mit der Niederlassung München das 8. Auktionszentrum seit dem Markteintritt 1997 eröffnet. Auf dem weitläufigen Speditions- und Logistikgelände egerland in Emmering werden zukünftig pro Auktion 200-250 Inzahlungnahmen, Leasingrückläufer und Mietwagen von DaimlerChrysler Niederlassungen sowie verschiedenen Herstellern und Leasingfirmen angeboten. „Mit unserem neuen Standort in Emmering haben wir unsere Expansionspläne im Süden Deutschlands in die Tat umgesetzt“, erläutert Peter Dietrich, Geschäftsführer von BCA Deutschland. BCA plant in 2007 die Vermarktung von über 150.000 Gebrauchtwagen.

Saubere Arbeit

Arval setzt sich für umweltfreundliche Fuhrparklösungen ein und verleast der schwedischen Kugellagerfabrik (SKF) 30 Erdgasfahrzeuge, die bald vollständig in den Fuhrpark integriert werden.

Wenn Firmen schon umweltbewusst denken und planen, dann ist Arval der richtige Leasingpartner für nachhaltige Flottenlösungen. Dieser muss schließlich mitspielen: Günstige Konditionen gibt es nur, wenn entsprechende Restwertprognosen gestellt werden können – noch nicht so einfach bei Erdgas-Fahrzeugen. Für Arval offensichtlich machbar, was der SKF natürlich in besonderem Maße entgegenkommt. Pünktlich zum hundertjährigen Bestehen des Wälzlagerherstellers werden 30 der 44 Fahrzeuge auf Erdgas umgestellt.

Dass die Bereitstellung der emissionsfreundlichen Fahrzeuge so schnell erfolgte, darf als Verdienst des Leasingpartners gelten, eigentlich wäre der reguläre Fahrzeugtausch später erfolgt. Immerhin wird der CO_2-Ausstoß durch die Umstellung des SKF-Parks auf Erdgas um 19 Tonnen pro Jahr reduziert – für Lionel Wolff, Arval-Geschäftsführer, ein beachtlicher Wert.

Bei den Fahrzeugen handelt es sich um zwölf Opel Combo und 18 Zafira; Autos also, mit denen man komfortabel unterwegs ist, aber dennoch auch Transportaufgaben bewältigen kann. Der Rüsselsheimer Autobauer erhielt den Zuschlag, weil dessen Gas-Ausführungen auch im kalten Zustand auf Benzin verzichten - ganz im Gegensatz zu ähnlichen Produkten vieler Wettbewerber. Dies sei der entscheidende Vorteil, so Klaus Bleymehl, Fuhrparkmanager bei der SKF, da man die entsprechenden Fahrzeuge häufig im Kurzstreckenbereich einsetze.

SKF-Flottenmanager Klaus Bleymehl erklärt die Schadstoffeinsparungen (o.)

SKF-Flottenmanager Klaus Bleymehl bekommt den Schlüssel von den ARVAL-Key Account-Managern Reinhard Happel und Kay Hoffmann (li., v.re.)

Die monovalenten Erdgas-Combo und -Zafira sind auf den extrem klopffesten (130 Oktan) Kraftstoff ausgelegt und deutlich höher verdichtet, was einem Leistungsverlust entgegenwirkt. Zur Sicherheit allerdings können auch 14 Liter Benzin transportiert werden, schließlich sind Erdgas-Tankstellen derzeit noch deutlich dünner gesät als Tankstellen für „gewöhnlichen“ Sprit.

Von personenbezogenen Erdgas-Dienstwagen sieht man momentan noch ab, weil die Kraftstoffversorgung in manchen europäischen Ländern zu wünschen lässt, was Urlaubsfahrten schwierig macht.

Um Geldersparnis geht es der SKF übrigens nicht in erste Linie, sondern vielmehr will man sich im Bereich Verbrauchsreduktion engagieren - das gilt auch für die Produkte der Kugellagerfabrik. So startet das Unternehmen bald mit der Produktion energieeffizienter Rollenlager.

Ihre Ideen werden Wirklichkeit: Fuhrpark-Kosten immer im Griff

Die volle Kostenkontrolle ist elementarer Bestandteil eines perfekten Fuhrpark-Managements. Mit unserer exzellenten Beratung und Betreuung sichern Sie sich größtmögliche Transparenz, maßgeschneiderte Finanzierungslösungen und umfassende Serviceleistungen. Nicht nur in Deutschland, sondern europaweit. Schneller weiter denken.
www.deutsche-leasing.com

Deutsche Leasing

Finanzgruppe

Das Handling imponiert

In der innovativen Fortentwicklung des Fuhrparkmanagements stützt sich die DPD auf die Dienstleistungstiefe und Flexibilität des Full Service-Leasinggebers akf servicelease

DPD sorgt dafür, dass jeden Tag mehr als 1,4 Millionen Pakete ihr Ziel erreichen. Als einer der führenden Paketdienstleister Europas bietet DPD seinen Kunden eine Vielzahl spezifischer Services – das Angebot reicht vom Standard-, Garantie- und Expresspaket über Serviceleistungen wie Nachnahme bis hin zu individuellen Kundenlösungen. Aschaffenburg ist der Hauptsitz eines internationalen Netzwerks, das aus mehr als 500 Depots in 35 Ländern besteht und eine Flotte von rund 15.000 Fahrzeugen unterhält. Rund 200.000 Geschäftskunden vertrauen DPD. Um überzeugende Leistung für diese zu erbringen, bedarf es eines optimalen Flottenmanagements.

In Deutschland betreibt DPD einen reinen Außendienst-Pkw-Fuhrpark mit derzeit rund 430 Fahrzeugen für die Depot- und Vertriebsleiter. Hannsjochen Knölker, Leiter Zentraler Einkauf und Services bei DPD, und seine Kollegen betreuen den Fuhrpark für DPD GeoPost (Deutschland) GmbH & Co.KG und DPD GmbH & Co.KG.
„Nach der 85-prozentigen Übernahme durch Geo Post als Tochtergesellschaft der französischen La Poste im Jahr 2002 haben wir eine konkrete Car Policy mit einem Regelwerk erarbeitet, nach der der gesamte Fuhrpark künftig geführt wird. Damit wurde auch eine historisch bedingte außergewöhnliche Varianz in der Fahrzeugauswahl ad acta gelegt“, beleuchtet Hannsjochen Knölker die Entwicklungshistorie des Pkw-Fuhrparks.

Entwicklungsstufen der Car Policy

Sukzessive wurden beziehungsweise werden hier folgende wesentliche Punkte umgesetzt:

- Erhaltung größtmöglicher Freizügigkeit bei der Fahrzeugauswahl mit zwei Preisstufen, je nach Funktion in der Aufbau-Organisation, bei gleichzeitiger Harmonisierung der Fuhrpark-Struktur. Gegenwärtig sind im Fuhrpark die Fahrzeughersteller Audi, BMW, Mercedes, VW sowie die Import-Fabrikate Peugeot, Renault, Skoda und Toyota vertreten.

- Optimierung des Fuhrparks unter dem Aspekt klassische Kostenentwicklung während der Vertragslaufzeit

- Gewöhnung der Organisation an den Prozess Full Service-Leasing im Fremdleasing (kein Hersteller-Leasing, ohne Versicherungs-Modul)

- Aussteuerung von Altlasten

„Diesen Prozess der Umsetzung in eine vernünftige Struktur haben wir innerhalb von drei Jahren deutlich nach vorn gebracht“, unterstreicht Knölker. Mit Jahresbeginn 2007 wurde im Hinblick auf weitere Optimierungen zusätzlich beschlossen: nur noch Dieselfahrzeuge einzusetzen, die Fahrzeugauswahl streng im Hinblick auf die Restwert-Optimierung einzugrenzen, in der Ausstattung Navigationsgerät und Freisprecheinrichtung zu fordern und ein „Streamlining“ im Hinblick auf die Kostenoptimierung bei Fahrzeugrückgabe durchzuführen.

akf servicelease

Die akf servicelease GmbH & Co. KG mit Sitz in Wuppertal bietet seit mehr als 30 Jahren Leasing, Full Service-Leasing, Finanzierung und Mietkauf an. Das Unternehmen agiert dezentral zur Förderung einer besonderen Kundennähe. Wesentliches Beratungs-Ziel ist die Entlastung der Fuhrparkbetreiber von Tätigkeiten, die nicht zu deren Kerngeschäft gehören. Das beginnt bereits bei der Fahrzeugbeschaffung, bei der Ermittlung optimaler Laufzeit- und Laufleistungsverhältnisse und reicht hin bis zum Angebot eines Online-Fuhrparkmanagement-Systems, das ein Reporting in Form von Kennzahlen zum Fuhrpark ebenso beinhaltet wie konkrete Verbesserungsvorschläge.

„Einen Partner gewinnen, der sich auf solche Fuhrparkgrößen konzentriert“: Hannsjochen Knölker, Martin Bergtich (beide DPD) und Kundenbetreuerin Bettina Klink (akf servicelease, v.l.) in Aschaffenburg

„Ansonsten diskutieren wir die individuelle Konfiguration der Fahrzeuge nicht. Wenn es geht, werden Kombi-Limousinen bestellt, um auch genossenschaftliche Forderungen in punkto Sicherheits-Lösungen aufnehmen zu können“, so Knölker. DPD habe Rahmenverträge mit nahezu allen Fahrzeugherstellern abgeschlossen, um eine respektable Elastizität zu erreichen und bei Bedarf auf ein noch breiteres Spektrum zugreifen zu können. „Es ging darum,“ so Knölker weiter, „einen komfortablen Auswahlrahmen nutzen zu können, der auch noch in punkto Kosten vertretbar ist.“

Die Kooperation mit einem kompetenten Full Service-Leasinggeber

DPD Fuhrparkmanager Martin Bergtich sitzt an der Schaltstelle im Unternehmen und ist für die Kooperation mit dem Full Service-Leasinggeber, der akf servicelease mit Hauptsitz in Wuppertal, zuständig. „Wesentliches Ziel der Zusammenarbeit ist es,“ so Bergtich, „unseren Zeitaufwand im Fuhrparkmanagement immer mehr auf die täglich, wöchentlich oder monatlich wiederkehrenden notwendigen

Jeden Tag erreichen mehr als 1,4 Millionen Pakete ihr Ziel: Die DPD-Zentrale in der Wailandtstraße in Aschaffenburg (ganz links)

Bettina Klink, Vertriebsleiterin der akf servicelease GmbH: „Wir agieren dezentral zur Förderung besonderer Kundennähe“ (li.Mitte)

DPD Fuhrparkleiter Martin Bergtich: „Für die Zulassung der Fahrzeuge gleich mit Plakette werden wir seitens akf servicelease mit fünf Euro je Fahrzeug belastet“ (li.)

Liebes Fachmagazin Flottenmanagement,

alles Gute zum 5. Geburtstag wünscht Ihnen die Firma Wilhelm Bott aus Gaildorf. Machen Sie weiter so und bleiben Sie uns noch lange erhalten. Denn eine professionelle Fachzeitschrift wie Sie ist für uns als einer der führenden Hersteller für Fahrzeugeinrichtungen natürlich ungemein wichtig.

Dass es trotz des großen Altersunterschieds von 72 Jahren sehr gut mit uns beiden funktioniert, haben Sie und wir ja bereits einige Male bewiesen. Wir freuen uns deshalb auf weiterhin gute Zusammenarbeit!

Viel Glück und Erfolg und nochmals alles Gute,
Ihre Wilhelm Bott GmbH u. Co. KG

bott

Wilhelm Bott GmbH & Co. KG · Bahnstr. 17
74405 Gaildorf · Telefon 07971/251-0
www.bott-group.com

Flottenmanagement
Das Fachmagazin
Rudolf-Diesel-Straße 14
53859 Niederkassel

Ortstermin in Aschaffenburg: Martin Bergtich (DPD), Bettina Klink (akf servicelease), Hannsjochen Knölker (DPD), Bernd Franke, Erich Kahnt (beide FM, v.l.) (o.li.)

Die Geschäftsbeziehung wird seit Mitte 2004 bestens gepflegt: DPD-Fuhrparkleiter Martin Bergtich verlässt sich auf Bettina Klink. (o.re.)

Hannsjochen Knölker: „Wir wollten einen komfortablen Auswahlrahmen nutzen, der auch noch in punkto Kosten vertretbar ist." (li., neben Bernd Franke)

Fragen zu reduzieren. Wir wissen mit der akf servicelease einen kompetenten Leasinggeber an unserer Seite. So erhalten wir momentan beispielsweise über SAP lediglich zwei Rechnungen pro Monat."

Gegenwärtig gelten für die Fahrzeuge die Laufzeit- und Laufleistungsvorgaben 36 Monate und insgesamt 120.000 Kilometer. Wird die jährliche Laufleistung (also 40.000 km) deutlich unterschritten, wird die Laufzeit auf 42 oder 48 Monate verlängert. „Auch bei höherer Überschreitung der jährlichen Laufleistung – gelegentlich können sogar 55.000 Kilometer vorkommen – würde uns der Vertrag Probleme bereiten, wenn wir nicht eingreifen würden", gibt Bergtich Einblick.

„Wir sind auch häufiger gefordert, die Vertragssituation der Realität anzupassen", bestätigt Bettina Klink, Vertriebsleiterin der akf servicelease und Betreuerin des Kunden DPD, und verweist hier auf eine entsprechende, portalgestützte Lösung der akf servicelease für das Controlling. Die Geschäftsbeziehung zu DPD wird seit Mitte 2004 bestens gepflegt. Der Full Service-Leasinggeber war seinerzeit dem Paketdienstleister bereits aus einer gemeinsamen Projektarbeit in Bezug auf Pflanzenöle bekannt. „Wir wollten einen Partner gewinnen", begründet Hannsjochen Knölker, „der sich auf solche Fuhrparkgrößen konzentriert."

Die akf servicelease gewährleistet Dienstleistungstiefe

„Wir stellen Flexibilität, Dynamik und stete Ansprache gegenüber unseren Kunden in den Vordergrund und agieren dezentral zur Förderung besonderer Kundennähe", beschreibt Bettina Klink die Hausphilosophie bei akf servicelease. Zur wesentlichen Hilfestellung für das Fuhrparkmanagement bietet der Full Service-Leasinggeber mit dem Fleetanalyzer auch ein Online-Reporting, das alle Kostenarten, -stellen und -träger oder auch entsprechende Untersummen statistisch aufbereitet und übersichtlich darstellt. Hier finden sich neben tabellarischen und grafischen Darstellungen der Soll/Ist-Vergleiche, beispielsweise in punkto Verbrauch oder Laufleistung, sämtliche Daten bezüglich des Fahrzeugs und seines Nutzers. Ausreißer und unrentable Fahrzeuge sind damit schnell zu identifizieren.

„Neben diesen routinemäßigen Auswertungen", erklärt Bettina Klink, „erhalten unsere Kunden aber auch regelmäßige Informationen über den Status der jeweiligen Verträge. Das Reporting-Tool erfährt in Kooperation mit dem Kunden eine ständige Weiterentwicklung und wird so quasi ‚am lebenden Objekt' optimiert."

Besonders imponiert Fuhrparkmanager Martin Bergtich auch das Handling der Fahrzeugrückgabe durch akf servicelease. „Das ist immer noch ein spannendes Thema, ein drei Jahre altes Auto ist nicht ladenneu. Es ist einfach so, dass ein Fahrzeug, das 50.000 Kilometer im Jahr zurücklegt, vorn mit Steinschlagschäden zurückgegeben werden muss. Und der eine Dienstwagennutzer putzt vor Rückgabe die Felge noch, der andere eben nicht. Dennoch verhält sich die akf servicelease bei diesem Thema durchweg entspannt, die Diskussionspunkte sind auf ein Minimum geschrumpft."

„Wir versuchen stets, etwaige Probleme einvernehmlich zu lösen, ohnehin ist die Geschäftsbeziehung zu DPD von einer sehr offenen Kommunikation auf beiden Seiten geprägt", antwortet Bettina Klink. „Natürlich muss vorweg im Vertrag eine exakte Definition gegeben werden, was sind ‚Gebrauchsspuren', was fällt unter ‚Toleranz'. Es versteht sich allerdings von selbst, dass wir Bagatellschäden nicht berechnen." Übrigens ist bei der DPD entschieden worden, die Fahrzeuge zentral in Aschaffenburg zurückzugeben, „um die Rückgabe aus dem sehr subjektiven Klima beim Dienstwagennutzer herauszunehmen", so Knölker.

„Wir möchten fertig sein, wenn es losgeht"

Ein Kompliment spricht Martin Bertich der akf servicelease auch für die Handhabung des aktuellen Themas „Feinstaub-Plakette" aus: „Wie innovativ ein Full Service-Leasinggeber sein kann und wie sehr auf der Höhe der Zeit, zeigt sich eben auch in solchen Details. Die Fahrzeuge werden hier gleich mit Plaketten zugelassen, wir werden seitens der akf in Form eines durchlaufenden Postens mit fünf Euro je Fahrzeug belastet gemäß unserer Prämisse: Wir möchten fertig sein, wenn es losgeht, und nicht dann agieren, wenn es losgeht."
„Schließlich geht es nicht zuletzt auch darum," fasst Hannsjochen Knölker zusammen, „den Dienstwagennutzer in der Etappe zu entlasten, wo immer es geht. Andernfalls würden Probleme geradezu vorprogrammiert. Es ist auch ein Wesenszug unserer erfolgreichen Zusammenarbeit mit der akf servicelease, dass wir uns von vornherein über alle relevanten Details unterhalten, um den gewünschten Zustand zu erreichen."
„Daher kann unsere primäre Aufgabenstellung auch nicht sein, mit Standard-Produkten an den Kunden heranzutreten, sondern die wirklichen Fragen des Kunden zu beantworten und mit ihm gemeinsam die Dienstleistungs-Produkte und die Servicetiefe zu entwickeln, die er braucht", so Bettina Klink

OPEL

So jung und schon eine Legende:

Der Opel GT gratuliert dem „Flottenmanagement“ zum 5. Geburtstag.

GT'aime

Opel sagt Danke für fünf Jahre Informieren,
Testen und Vergleichen.

Flottenmanagement ist 5!

Juni 2007, das stolze Flottenmanagement-Team hat gut lachen und feiert 30 Ausgaben: *Bernd Franke (Geschäftsführer), Nathalie Anhäuser (Sekretariat/Leser-Service) Julia Rose (Redakteurin) und Lisa Görner (Layout und Korrektorat, vorn, v.re.); Patrick Broich (Technik), Ralph Wuttke (Chefredakteur), Gregor Wisniewski (Online-Support), Erich Kahnt (Redakteur), Jean-Marie Alexandre (Produktion, hinten, v.re.) (Bild oben)*

Test 27

Erfolgs Rezept

Fiat Ducato 2.3 JTD

Für Fiat ist die Transporter-Reihe Ducato ein voller Erfolg. Seit 1981 verkaufte sich der Leichttransporter 1,2 Millionen mal. Dem aktuellen Jahrgang steht ein neuer Direkteinspritzer mit 2.3 Liter Hubraum zur Verfügung.

Mittlerweile zollt die dritte Generation des erfolgreichen Ducato vom Band. Der von Flottenmanagement getestete Kombi verfügt über einen mittleren Radstand (3,2 Meter) und mit dem 2.3 Liter Direkteinspritzer-Diesel über das neueste Triebwerk im Programm. Schwimmer in Klanglaoptik und die neue Front mit dem großen Fiat-Logo garantieren einen selbstbewußten Auftritt. Mit dem schicken Kombi könnte man auch an der Oper vorfahren.

Den Einstieg konstruierten die Fiat-Ingenieure so leicht wie möglich. Durch die weit öffnenden Türen ist der Aus- und Einstieg sehr bequem. Kurierfahrer werden es zu schätzen wissen. Die hintere Doppelschwenktür wird durch große Scharniere und einen soliden Zapfen ins Schloss geführt.

Am Arbeitsplatz des Fahrers wartet ein in der Neigung einstellbares, griffiges Dreispeichen-Lenkrad. Der Schalthebel des Fünfgang-Getriebes rastet exakt ein, liegt aber zu dicht im Bereich des rechten Knies. Wer groß ist und entsprechend lange Oberschenkel hat, berührt beim Schalten in den zweiten und vierten Gang die rechte Kniescheibe. Da hilft es nur, den Sitz in die hintere Raste zu schieben – wenn die Arme lang genug sind.

Großen Fassungsvermögen bieten die Türablagen, in der selbst eine 1,5-Liter-Wasserflasche Platz findet. Ein großes Handschuhfach und ein zusätzliches Ablagefach für DIN A4-Papiere auf dem Armaturenbrett erweisen sich als praxisgerecht. Eine gut arbeitende Lüftung/Heizung sorgt für einen sicheren und angenehmen Arbeitsplatz. Neben dem insgesamt gut ablesbaren Cockpit und seinen Reglern fallen nur der Schalter für die Klimaanlage – kaum erkennbar – und der Leuchtweiten-Regler – nicht beleuchtet – aus dem Rahmen. Nun zum neuen JTD-Triebwerk. Die Geräuschentwicklung des 2.3 Liter Turbodiesels ist ausreichend gedämmt, auch bei hohen Drehzahlen wirkt das 110 PS-Triebwerk nie angestrengt. Guter Durchzug ab Standgas-Drehzahlen und Drehfreude belegen Fiats Kompetenz in Diesel-Aggregaten. Überraschung dagegen an der Tankstelle: statt des angegebenen EG-Verbrauchs von 7,8 Litern Diesel auf 100 Kilometern, genehmigte sich unser Testfahrzeug stolze 9,7 Liter Kraftstoff. Zur Kontrolle wird Flottenmanagement nochmals ein vergleichbares Fahrzeug testen.

Im Stadtverkehr überzeugt der Ducato mit gutem Handling. Die großen Außenspiegel mit einem zweiten „Toten-Winkel-Spiegel" bieten gute Sicht nach hinten. Die Windempfindlichkeit auf der Autobahn ist gering, der Geradeauslauf bei Geschwindigkeiten über Tempo 140 ist etwas nervös. Hier stören auch die ständigen Eigenschwingungen des Lenkrades bei nicht absolut ebener Fahrbahn.

Für Komfort, auch auf langen Etappen, sorgen die Sitze mit ihrer festen Polsterung. Der Fahrersitz bietet auch eine Lordosenstütze. Die vorklappbare dritte Sitzbank ist leicht zu handhaben. Die Einfaltleisten der Gurtpolsterchen in die Sitzlifthusen beim Zurückklappen ist unnötändlich.

Fazit: Der Ducato ist ein durchdachter Kombi, dessen Variabilität durch die leicht vorklappbare dritte Sitzreihe zusätzlich gewinnt. Wenn man über die erwähnten kleinen Mängel hinwegsehen kann, ist der Fiat besonders in der Anschaffung wirtschaftlich ein interessanter Angebot. (os)

Sehr helles Licht und somit aktive Sicherheit bieten die großen Klarglas-Scheinwerfer. Das 2.3-JTD-Triebwerk arbeitet kräftig und laufruhig. Fiat im Test allerdings durch hohen Verbrauch auf.

Technische Daten Ducato 2.3 JTD/M Kombi

Motor	Reihenzylinder, Diesel
Hubraum in ccm	2.286
kW bei U/min	81 bei 3.600
Nm bei U/min	270 bei 1.800
Abgasnorm	EURO 3
Antrieb / Getriebe	Front / 5-Gang, manuell
Bereifung, Felge	205/70 R 15 C 8 PR, Stahl
Reifenpreis *	184 Euro
EG-Verbrauch	7,8 auf 100 km
Testverbrauch	9,7 auf 100 km
Tankinhalt	80 Liter
Reichweite	824 km
Zuladung	1.250 kg
Ladevolumen/-maß	9 Paletten, 4.000 Liter
Höhe der Ladekante	58 cm
geteilte Rücksitzbank	–
Durchladeöffnung	–
Anhängek. gebr./ungebr.	2.000 / 750 kg

Kosten	
Steuer pro Jahr	241 Euro
Spritkosten PF / TK / VK	25 / 35 / 31
Ölwechsel	40.000 km
Wartung	30.000 km
Garantie	2 Jahre ohne Km-Begr.
Durchrostung	8 Jahre
Technik	2 Jahre
Mobilität	2 Jahre
Sicherheit/Komfort	
Fahrer-/Beifahrer-Airbag	Serie/406 Euro
Kopf-/Window-Airbag	–/–
ABS	Serie
ESP (DSTC)	–
Klimaanlage manuell	2.436 Euro
automatisch	–
Schiebedach, elektr.	–
Scheinwerfer-Waschanlage	220 Euro
Tempomat	290 Euro
Xenon-Scheinwerfer	–

Basispreis
Fiat Ducato 2.3 JTD/M Kombi 21.370 Euro

Bewertung

+ laufruhiger Motor
+ gute Belüftung und Lüftung
+ umklappbare dritte Sitzreihe

– Lenkrad-Vibrationen
– Schalthebel unangenehm
– hoher Verbrauch

Fullservice-Leasingpreise bei 36 Monaten Laufzeit

10.000 km/Jahr	344,40 Euro (3.896,07 Euro)**
50.000 km/Jahr	338,87 Euro (3.896,07 Euro)**
70.000 km/Jahr	313,30 Euro (3.896,07 Euro)**

(Quelle: Deutsche Autoleasing/Bad Homburg)

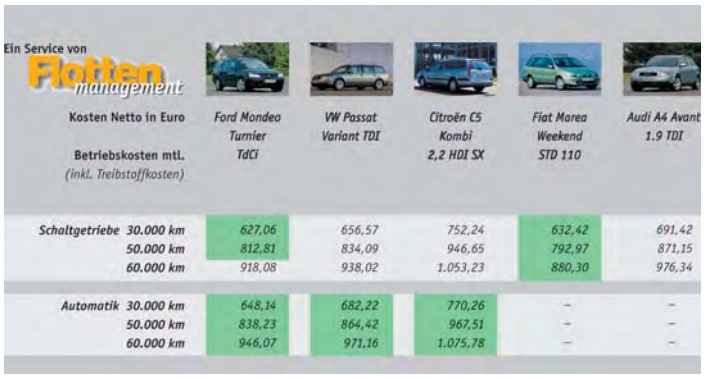
* incl. MwSt., ohne Montage / Wuchten
** einmalige Leasingsonderzahlung

Flottenmanagement 03/2002

2002, erster Transporter-Test, Fiat Ducato: *„...ein durchdachter Kombi, dessen Variabilität durch die vorklappbare dritte Sitzreihe zusätzlich gewinnt. Der Fiat ist insbesondere ein in der Anschaffung wirtschaftlich interessantes Angebot."*

Erstes Interview auf der AMI 2002: *Stephan Lützenkirchen, auch heute noch Abteilungsleiter Firmen- und Flottenservice bei der Citroën Deutschland AG in Köln, setzt ambitionierte Ziele: „Citroën ist der Hersteller der Preis- und Leistungsbewussten. Firmenkunden vorzustellen, was Citroën zu leisten vermag, das wollen wir voran treiben. Wir möchten gelebtes Understatement mit einem Hang zur Innovation und zum Besonderen in die Unternehmen transportieren."*

2004, Schrecksekunde in Pullach: *Das Interview zum Fahrzeugrückgabe-Konzept Sixt FAirbag ist zu Ende, und nichts ist auf dem Band! Spontan und souverän gab Sixt Leasing-Vorstand Jörg-Martin Grünberg die Antworten noch einmal.*



Ein Service von Flotten management	Ford Mondeo Turnier TdCi	VW Passat Variant TDI	Citroën C5 Kombi 2,2 HDI SX	Fiat Marea Weekend STD 110	Audi A4 Avant 1.9 TDI
Kosten Netto in Euro Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)					
Schaltgetriebe 30.000 km	627,06	656,57	752,24	632,42	691,42
50.000 km	812,81	834,09	946,65	792,97	871,15
60.000 km	918,08	938,02	1.053,23	880,30	976,34
Automatik 30.000 km	648,14	682,22	770,26	–	–
50.000 km	838,23	864,42	967,51	–	–
60.000 km	946,07	971,16	1.075,78	–	–

2002, der erste FM-Vergleichssieger war in der Kategorie Mittelklasse-Diesel-Kombis der Ford Mondeo Turnier: *„...sehr günstig bei den Gesamt-Betriebskosten. Mit 96 kW ist er kräftig, mit 10,2 Sekunden Beschleunigung spurtstark und mit 200 km/h flott. Er ist gähnend geräumig und ein trefflicher Packesel.“*

2004, Fazit des ersten Dauertests: *„Die zweite Generation des Toyota Avensis tritt durch markantes Design selbstbewusst auf, auch die inneren Werte überzeugten – ein sehr zuverlässiges und komfortables Auto für die Langstrecke.“*

2004, Flottenmanagement-Event „Erdgasfahrzeuge erleben“ mit 15 alternativ angetriebenen Fahrzeugen: *Wir begrüßen 50 Gäste am Flughafen Köln/Bonn, viele Fuhrparkmanager und Referenten aus der Autoindustrie, den Leasingunternehmen und der Energiewirtschaft.*

2003, Gründung des Flottenmanagement-Redaktionsbeirates bei Opel in Rüsselsheim: *Seither finden regelmäßige Beirats-Treffen statt, die den tieferen Einblick gewähren und die Themenauswahl befruchten.*

2005, aus Volontären werden Leute: *Schon nach eineinhalb Jahren Ausbildung ist Julia Rose FM-Redakteurin für alles*

2007„Schuss, Treffer!“: *Jean-Marie Alexandre, der in mehr als 30 Jahren Bild-Journalismus schon die Größten der Weltpolitik gut aussehen ließ, setzt den neuesten Ford Galaxy in Szene.*

2006, „Klopfe, so wird Dir aufgetan“: *Im Rahmen der Artikelserie „Ein Tag bei...“ besucht Flottenmanagement die Leasing- und Fuhrparkmanagement-Unternehmen und kann detallliert die Dienstleistungstiefen der Anbieter darstellen (FM-Redakteur Erich Kahnt (li.) mit Harald Braunschuh, Managing Director Automotive bei der VR-Leasing AG in Eschborn)*

2005, Highlight bei Hannover: *Konrad Soestmeyer, Fleet-Account Manager bei der Continental AG (li., neben Bernd Franke), ermöglicht ein außergewöhnliches Redaktionsbeiratstreffen im Contidrom.*

Überzeugt auf der Straße.

Bester bei der Beschleunigung.

Egal ob als 5-Türer oder 3-Türer – mit den BMW 1er Modellen schließen sich maximale Leistung und minimaler Verbrauch nicht mehr aus. Mit dem BMW 118d in Ihrer Flotte lässt sich höchste Sparsamkeit mit purem Fahrspaß verbinden. Denn die speziell entwickelten BMW EfficientDynamics™ Maßnahmen sorgen für kraftvolle Fahreigenschaften bei geringstem Verbrauch und den besten CO_2-Werten in seiner Klasse*. Nutzen Sie darüber hinaus noch die für unsere Großkunden konzipierten Ausstattungspakete „Basic“, „Navigation“ oder „Motivation“ für eine spürbare Kostenreduzierung.

* Beschleunigung von 0 auf 100 km/h, Verbrauch in l/100 km (ECE kombiniert), BMW 118d im Vergleich zum direkten Wettbewerb. Kraftstoffverbrauch innerorts: 5,7 l/100 km, außerorts: 4,1 l/100 km, kombiniert: 4,7 l/100 km, CO_2-Emission kombiniert: 123 g/km.

Die neuen BMW 1er

www.bmw-grosskunden.de

Freude am Fahren

Überzeugt in der Kalkulation.

Bester beim Verbrauch.*

Innovationen für weniger Verbrauch – BMW EfficientDynamics™

- **BMW 4-Zylinder-Dieselmotoren mit Common Rail der dritten Generation:** Präzise Diesel-Direkteinspritzung mit höherem Einspritzdruck in einem Voll-Aluminium-Motorblock für bessere Verbrauchswerte bei optimaler Kraftentfaltung.
- **Energieeffizienz durch Bremsenergierückgewinnung:** BMW Innovation zur Umwandlung von kinetischer in elektrische Energie.
- **Auto Start Stop Funktion:** BMW Technologie für mehr Sparsamkeit, die den Motor dann nutzt, wenn er auch gebraucht wird – und z. B. an einer Ampel abschaltet und beim Tritt auf die Kupplung wieder startet.

Doppelte Freude. Die neuen BMW 1er.

Happy birthday!

Die Branche gratuliert zu 5 Jahre Flottenmanagement

Armin Villinger, Leiter Verkauf an Großkunden, Behörden, Sonderabnehmer und VIPs bei der Audi AG

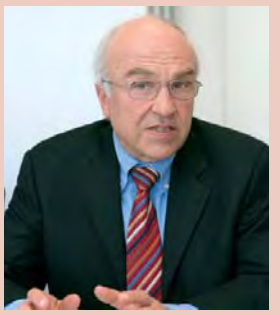
Herzliche Glückwünsche von Audi zum 5-jährigen Bestehen von Flottenmanagement! In Ihrem spezialisierten Segment haben Sie in dieser Zeit ein hoch informatives Format geschaffen, das für uns heute nicht mehr wegzudenken ist. Wir sind immer wieder beeindruckt, wie Sie es mit einer relativ kleinen Mannschaft so erfolgreich schaffen, alle relevanten aktuellen Themen zu beleuchten und für Ihre Leser spannend redaktionell aufzubereiten. Wir wünschen Ihnen für die Zukunft weiterhin viel Erfolg, machen Sie weiter so!

Rüdiger Hüttemann, Leiter Fleet & Gebrauchtwagen Business der Volvo Car Germany GmbH

Fünf Jahre Flottenmanagement – das sind fünf Jahre kompetenter und unabhängiger Fachjournalismus auf hohem Niveau. Zu den Qualitätsmerkmalen zählen die fundierte Recherche, die sachliche Berichterstattung und der hohe Informationswert. Im Flottenmarkt ist Ihre Zeitschrift längst eine feste Größe, und daher zählt sie auch bei den Mitarbeitern von Volvo Car Germany zur Pflichtlektüre. Wir gratulieren und freuen uns weiterhin auf eine faire und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

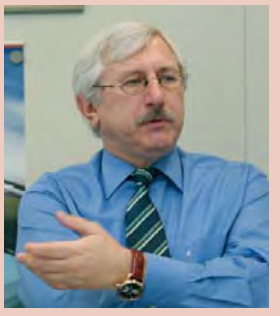
Michael Velte, Geschäftsführer Deutsche Auto-Leasing GmbH

Fünf Jahre erfolgreiche redaktionelle Tätigkeit in einem hart umkämpften Marktumfeld beweist, dass Flottenmanagement die richtigen Themen gefunden hat, um seine Leserschaft langfristig zu binden und einen Mehrwert zu schaffen. Dafür herzlichen Glückwunsch und die besten Wünsche für ein weiterhin erfolgreiches redaktionelles Händchen.



Burkhard Ortmeier, Vertrieb Verkauf Großkunden bei der SEAT Deutschland GmbH

Bereits kurz nach seinem Erscheinen hatte sich das Magazin Flottenmanagement durch kompetente Berichterstattung, fachlich interessante Themenauswahl und nicht zuletzt durch das neue Format – verbunden mit einem modernen Layout – einen großen Leserkreis erschlossen. In den vergangenen fünf Jahren haben wir und unsere Kunden Flottenmanagement als fachlich besonders informatives und interessantes Medium für die Zielgruppe Flotteninhaber kennen- und schätzen gelernt. Zum Jubiläum gratulieren wir ganz herzlich! Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Kreativität und Erfolg!

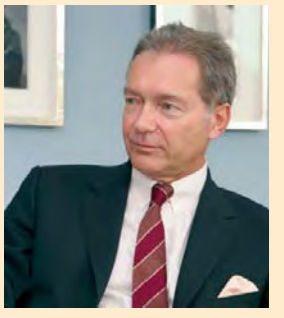


Klaus Sawallisch, Leiter Flotten- und Behördenverkauf der Ford-Werke GmbH

Flottenmanagement – das steht nicht nur sechs Mal im Jahr für ein außergewöhnliches Heft-Format, für interessante Berichte, Interviews, Kostenvergleiche, Rechtsberatung oder vieles andere mehr. Flottenmanagement – das sind vor allem die Menschen, die hinter dem Produkt stehen – die Macher also. Ich nehme den fünften Geburtstag zum Anlass, um der gesamten Flottenmanagement-Mannschaft dickes Lob zu zollen: Sie sind kompetent und kreativ – gut, das versteht sich eigentlich fast von selbst, denn wie sonst wäre es möglich, dass sie sich in diesem wettbewerbsintensivem Umfeld fünf Jahre behauptet und eine treue Leserschaft gewonnen haben? Hinzu kommt aber: Sie sind stets guter Dinge und sehr sympathisch. Das scheint mir nicht selbstverständlich zu sein angesichts des Termin- und Zeitdrucks, unter dem wir alle stehen. Mein Eindruck von vielen persönlichen Kontakten mit Ihnen ist: Sie haben Spaß an Ihrer Arbeit. Und nicht zuletzt deswegen macht es mir Spaß, mit Ihnen zusammenzuarbeiten. Ich wünsche Ihnen – allen voran dem Redaktionsteam und dem Verlag – im Namen der Ford-Werke GmbH weiterhin viel Inspiration, Kreativität, Motivation – und Spaß an Ihrer Arbeit.

Larsen Hilbertz, Leiter Marketing Flotten Renault bei der Renault Nissan Deutschland AG

Bonne anniversaire Flottenmanagement! Zusammen werden wir 105 Jahre alt, denn Renault, seit nunmehr 16 Jahren größter Importeur, feiert in diesem Jahr seinen 100. Geburtstag in Deutschland. Heute gehört die Renault Deutschland AG mit rund 173.000 verkauften Pkw und leichten Nutzfahrzeugen pro Jahr zu den führenden Anbietern auf dem deutschen Automobilmarkt. Flottenmanagement wie-derum ist es innerhalb von nur fünf Jahren gelungen, eine führende Position auf dem Markt einzunehmen. Durch Vielseitigkeit in der Themenwahl, Neutralität und Qualität in der Redaktion sowie dem auffällig anderen Format empfiehlt sich Flottenmanagement in der Direktion Flotten der Renault Deutschland AG zur „Pflichtlektüre“. Wir wünschen weiterhin viel Erfolg und freuen uns auf viele weitere Ausgaben.



Holger Rost, Geschäftsführer der Athlon Car Lease Germany GmbH & Co. KG

Seit fünf Jahren begleitet uns das Fachmagazin Flottenmanagement in unserem Geschäft und heute muss ich sagen, ich will es nicht mehr missen. Am Erscheinungstag der ersten Ausgabe habe ich gestutzt über das ungewöhnlich große Format und, so ehrlich will ich sein, habe mich gefragt, wo ein weiteres Flottenmagazin in unserer kleinen Branche noch Platz findet. Heute hat es seinen Platz erkämpft, und zwar mit hoher Kompetenz, innovativen Themen und einem unübertroffenen Rundum-Blick in unserer Branche. Wir gratulieren dem Magazin zum fünften Geburtstag und wünschen weiterhin viel Erfolg beim Aufdecken von Trends, Ausleuchten von Basiswissen und Aufzeigen von hilfreichen Praxisbeispielen.

Exklusive Ausstattung.
Inklusive Preisvorteil.

Der Audi A4 Avant.
Jetzt mit 5 Paketen zu attraktiven Konditionen.

Durch und durch überzeugend. Der Audi A4 Avant beeindruckt mit seinen kraftvollen Motoren ebenso wie durch fünf starke Ausstattungspakete. Die Business-Pakete vereinen das dynamische Design mit komfortablen Extras, z. B. Navigationssystem, Fahrerinformationssystem, Handyvorbereitung und Multifunktions-Lederlenkrad im 4-Speichen-Design. Oder unterstreichen Sie die sportliche Seite des Audi A4 Avant mit dem Designpaket Plus sowie den S line Sportpaketen. Alle Pakete mit einem überzeugenden Preisvorteil – jetzt bei Ihrem Audi Partner.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 7,6–15,8; außerorts 5,2–7,9; kombiniert 5,8–10,7; CO_2-Emission in g/km: kombiniert 154–257

Audi

Norbert Zumblick, Commercial Director Arval Deutschland GmbH in München

Unsere Kunden und Mitarbeiter schätzen Flottenmanagement als unabhängiges Fachmedium für Fuhrpark-Entscheider. Wie Arval, so unterstützt auch Flottenmanagement seine Zielgruppe umfassend bei der Fuhrparkverwaltung und hilft, den Überblick zu behalten. Wir gratulieren ganz herzlich zum fünfjährigen Bestehen – machen Sie weiter so!

Marc-Oliver Prinzing, Geschäftsführer der Hiepler + Partner GmbH

Bekanntlich muss man in einer Branche nicht der Erste, aber origineller sein als die anderen – Gratulation zu fünf erfolgreichen Jahren Flottenmanagement! Sie haben es geschafft, ein Magazin zu platzieren, das sich nicht nur durch sein Format, sondern auch durch die Nähe zu seinen Lesern abhebt. Die richtige Mischung aus aktuellen Informationen, Erfahrungsberichten aus der Praxis und Denkanstößen zu strategischen Themen sind die Basis dieses Erfolges.

Herbert Busen, Geschäftsführer der Carglass GmbH in Köln

Carglass Deutschland, der führende Spezialist für Autoglas Reparatur und Austausch gratuliert Flottenmanagement zu fünf erfolgreichen Jahren! Ein Jubiläum wird in unserer schnelllebigen Zeit immer außergewöhnlicher, besonders vor dem Hintergrund eines äußerst lebendigen Wettbewerbsumfeldes. Wir freuen uns auch zukünftig auf spannende Ausgaben mit interessanten Branchennews und Erfolgsgeschichten.

Michael Hein, Leiter Großkunden der Skoda Auto Deutschland GmbH

An dieser Stelle ist es an uns, Ihnen und Ihrem Team DANKE zu sagen für fünf Jahre hervorragende Zusammenarbeit. Wir freuen uns schon jetzt auf die nächsten fünf Jahre, auf kompetenten Fachjournalismus, fundierte Recherchen, aussagekräftige Reportagen und ein übersichtliches Themenfeld. Alles in Allem eine perfekt aufgebaute Zeitschrift, die an Informationswert nicht zu übertreffen ist.

Bettina Heinen, Marketingleiterin der LeasePlan Deutschland GmbH

Herzlichen Glückwunsch an Chefredakteur Ralph Wuttke und an das komplette Flottenmanagement-Team zum 5-jährigen Bestehen! Ihr Erfolg in dieser Zeit hat bewiesen, dass Ihr Konzept voll aufgegangen ist: Praxisnahe Artikel mit vielen alltagstauglichen Tipps sowie regelmäßige und übersichtliche Kosten- und Modellvergleiche vermitteln einen echten Mehrwert für die Fuhrparkverantwortlichen. Durch die ausführlichen und detailliert recherchierten Praxisberichte erhält jeder Leser einen tiefen Themeneinblick. So soll eine Fachzeitschrift aussehen! Ich wünsche Ihnen auch weiterhin viel Erfolg und uns noch viele lesenswerte Artikel!

Dittmar Michelsen, Leiter Business Vertrieb der Mazda Motors GmbH

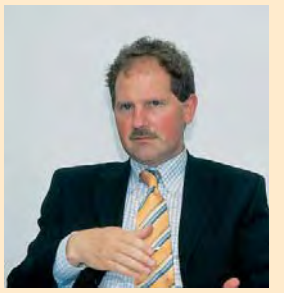
Als Newcomer im Jahre 2002 im Flottenmarkt hat sich Ihre Zeitschrift dramatisch entwickelt. Nach erst fünf Jahren haben Sie sich als Fachzeitschrift in diesem Bereich mehr als etabliert. Die gefühlte Bedeutung einer Zeitschrift und somit die Einschätzung der Hersteller lässt sich wohl am besten am Gewicht messen. Die 2/2007 hat immerhin 576 Gramm – Respekt! Aus meiner Sicht haben Ihr Konzept mit vielen Interviews und Fallbeispielen sowie die lockere und positive Art Ihres Teams diesen Erfolg möglich gemacht. Weiter so…

Alexandra Stahnke, Brand & Communication bei der euroShell Deutschland GmbH

Der Flottenmarkt ist ständig in Bewegung: Die Automobilbranche, die Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften, die Versicherungen und natürlich auch das Tankkartengeschäft erleben Zeiten, die täglich neue Herausforderungen stellen. Nur wer sich permanent innovativ, flexibel und serviceorientiert präsentiert, wird Fuhrparkmanagern die Lösungen bieten können, die erfolgreich in die Zukunft führen. Und genau das haben Flottenmanagement und wir in den zurückliegenden Jahren auch kontinuierlich gezeigt. Wir gratulieren dem GRÖSSTEN Fachmagazin für innovatives Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement zum 5-jährigen Jubiläum, sagen danke und freuen uns weiterhin auf die tolle Zusammenarbeit im absoluten Großformat!

Steffen Giebler, Geschäftsführer der Master Lease Germany GmbH

Seit fünf Jahren schon ist Flottenmanagement im Flottenmarkt vertreten. Es ist die Mischung aus technischen und wirtschaftlichen Informationen sowie Management-Themen, mit denen Flottenmanagement sich am Markt behaupten konnte. Allein das ungewöhnliche Format zeigt, dass Flottenmanagement sich vom Wettbewerb abhebt. Zu diesem Erfolg und dem fünften „Geburtstag" gratuliere ich ganz herzlich. Flottenmanagement greift immer wieder Themen auf, die dem Leser als Orientierungshilfe im Flottenmarkt dienen. Ganz persönlich habe ich die Redakteure von Flottenmanagement stets als interessante und angenehme Gesprächspartner erlebt, die im Interview ebenso hartnäckig in der Sache wie fair im Umgang sind. Ich freue mich auf viele weitere Jahre mit Ihrer Zeitschrift – im persönlichen Kontakt und als Leser.



Konrad Soestmeyer, Key Account Car Fleet D bei der Continental AG

Zum fünften Jahrestag und damit zur schon 30. Ausgabe gratuliert Continental ganz herzlich! Wir haben das damals neue Flotten-Magazin von Anfang mit Interesse verfolgt. Wir freuen uns über den Erfolg, über den Zuspruch der Leser und darüber, dass das Flotten-Magazin nun aus der Landschaft der Fachzeitschriften nicht mehr wegzudenken ist. An dieser Stelle möchten wir uns für die offene, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Redaktion und Verlag bedanken und alles Gute für die Zukunft wünschen.

Dirk Wansart, Marketing Manager bei der Aral AG

Seit nunmehr fünf Jahren hat sich das Flottenmanagement als feste Größe bei den Flottenzeitschriften etabliert. Gerade das übergroße Heftformat zeigt eine besonders gut gestaltete Mischung aus Praxisberichten, wirtschaftlichen Informationen sowie Neuheiten aus der Fuhrparkbranche. Mit viel Sachverstand, Liebe zum Thema und fundierter Recherche greifen Ihre Redakteure die aktuellen Trends aus der Branche auf und bieten so den Lesern wertvolle und umfassende Informationen sowie nützliche Ratschläge. Wir wünschen dem Flottenmanagement weiterhin viel Erfolg im Flottenmarkt!

Dirk H. Pinkvos, Geschäftsführer der Volkswagen Leasing GmbH

5 Jahre – ein halbes Jahrzehnt: Ein solches Jubiläum ist in der heutigen schnelllebigen Zeit ohne Frage ein Grund stolz zu sein. Der Zeitschrift Flottenmanagement ist es gelungen, in einem immer härter werdenden Wettbewerb und auch in schwierigen Zeiten Fuß zu fassen und sich als angesehene Zeitschrift für das automobile Flottengeschäft zu etablieren. Was es heißt, sich in einem verändernden Marktumfeld dauerhaft zu behaupten, wissen wir nur zu gut. Die Volkswagen Leasing gratuliert Redaktion und Verlag ganz herzlich zu diesem Ereignis und bedankt sich an dieser Stelle für die gute Zusammenarbeit und hofft auf viele weitere erfolgreiche Jahre der Kooperation.

Stephan Lützenkirchen, Abteilungsleiter Firmen- und Flottenservice der Citroën Deutschland AG

Als ich die erste Ausgabe von Flottenmanagement in den Händen hielt, fiel sofort das ungewöhnliche Format auf: das Magazin ist deutlich größer und schwerer als alle anderen Fuhrpark-Fachtitel und fällt somit auf. Durch diese besondere Größe können viele Themen mit großen Bildern und Darstellungen besonders veranschaulicht werden – ob ausführliche Tests oder die übersichtlichen Vergleiche von Anbietern. Ebenfalls gefallen mir die hintergründigen Berichte, wie z.B. die Begleitung eines Unternehmens bei der Umstellung des Fuhrparks. Auch wenn die Größe nicht immer praktisch ist, der Inhalt ist es wert! Herzlichen Glückwunsch an die Redaktion!

Jörg-Martin Grünberg, Vorstand der Sixt Leasing AG

Sixt Leasing gratuliert zu einer beachtlichen Leistung: Seit fünf Jahren hat Flottenmanagement sämtliche Themen rund um innovatives Fuhrpark- und Mobilitätsmanagement fest im Blickfeld. Wir beglückwünschen ein unabhängiges und gut informiertes Fachmagazin, das seinen Lesern umfassende Praxisberichte und detaillierte Branchenübersichten bietet. Die Redaktion hat Sixt Leasing mit einer ausgewogenen Berichterstattung begleitet. Auf die nächsten fünf Jahre!

Harald Braunschuh, Managing Director Automotive bei VR-Leasing AG

Die VR-Leasing AG gratuliert den Machern des Flottenmanagements, Herausgeber Bernd Franke, Chefredakteur Ralph Wuttke und dem Redaktionsteam, auf das Herzlichste zum fünften Geburtstag des Magazins. Das Heft bietet in wertiger und großer Aufmachung alles, was Unternehmensentscheider, Fuhrparkmanager, Controller und Vertriebler brauchen: profunde und unabhängige Informationen rund um das Fuhrparkmanagement, aktuelle Branchenberichte und Marktübersichten, spannende Specials, ausführliche Tests und guten Rat. Ihr Heft ist für uns seit seiner Erstauflage im Jahr 2002 eine angenehme Pflicht-Lektüre.

Jürgen Lobach, Geschäftsführer der CCUni Rent System GmbH

Die Zahl 5 ist etwas ganz Besonderes: Nicht nur weil man 5 auch einmal gerade sein lassen kann, sondern weil sie als Jubiläumszahl für Beständigkeit und Erfolg steht. Deshalb gratuliere ich Ihnen zu 5 Jahren ansprechender, hochwertiger Lektüre und wünsche Ihnen weiterhin interessante Ideen und Interviewpartner sowie den richtigen „Riecher“, damit das Flottenmanagement bleibt, wie es ist: außerordentlich lesenswert! Auch die CCUniRent steht heuer im Zeichen der 5 – wenn das mal kein Grund zum Feiern ist?

Manfred Koller, Bereichsleiter Fleet bei der A.T.U. Auto-Teile-Unger Handels GmbH & Co. KG

Ich möchte Ihnen ganz herzlich zum fünfjährigen Jubiläum Ihrer Zeitschrift Flottenmanagement gratulieren. In dieser Zeit hat sich Ihr Magazin zum wichtigen Informationsmedium für das Flottengeschäft entwickelt. Ich hoffe, dass dies auch weiterhin so bleibt und wünsche Ihrer Zeitschrift alles Gute für die Zukunft.

Andreas-Markus Gersten, Senior Marketing Manager Bury Group/naviflash

Ich habe gerade Geburtstag gehabt, weiß also, was das bedeutet. Flottenmanagement hat sich nun fünf Jahre erfolgreich behauptet und steht auf Wachstumskurs. Die seriöse Berichterstattung, das ungewöhnliche Format und vor allem die Menschen dahinter haben das bewirkt. Kompliment und Gratulation!

Ansgar Blömer, Leiter Key Account bei der Top Service Team KG

2007 ist ein besonderes Jahr: Fünf Jahre Flottenmanagement trifft auf 30 Jahre Top Service Team – und gemeinsam feiern macht ja bekanntlich doppelt Spaß. Kaum zu glauben, dass es der Verbund von inhabergeführten Reifenfachhändlern 25 Jahre ohne ein Aushängeschild unter den Branchenfachmagazinen gemeistert hat. Flottenmanagement hat das erreicht, was nur wenige schaffen: Das Magazin hat sich in kurzer Zeit zu einem Informationsmedium entwickelt, das für die gesamte Flottenbranche nicht mehr wegzudenken ist. Themen, die die Branche etwas angehen, gut recherchierte Texte, ein verständlicher Schreibstil, eine übersichtliche Darstellung und letztendlich auch das unübersehbare Format machen Flottenmanagement für die gesamte Branche zum wichtigen Begleiter im Flotten-Alltag. Top Service Team gratuliert zum Fünfjährigen – und freut sich schon jetzt auf weitere gemeinsame Geburtstage.

Frank Oborny, Leiter Vertrieb Großkunden Deutschland bei der Volkswagen AG

Gratulation aus Wolfsburg zum 5. Geburtstag des Flottenmanagement-Magazins! Das Flottenmanagement hat sich für die Marke Volkswagen zu einer Pflichtlektüre entwickelt. Die präzise Aufbereitung berufs- und flottenrelevanter Themen sowie die Nähe zum Kunden machen das Magazin zu einem informativen Fachtitel, der aus dem Portfolio der Fuhrparkzeitschriften nicht mehr wegzudenken ist. Weiter so!

Albert de Cillia, CEO der Fuhrparksparte von GE Capital Solutions

Flottenmanagement hat sich als eine wichtige Informationsquelle zu sämtlichen Themen rund um den Fuhrpark etabliert. Ob Praxistipps, Markttrends oder Hintergründiges aus dem Markt, Flottenmanagement berichtet fundiert und mit Format. Die Berichte und Kommentare des Heftes haben Gewicht, die Redaktion verleiht ihm ein unverwechselbares Gesicht. Fünf Jahre Flottenmanagement – dem gesamten Team gratulieren wir herzlich zu diesem Jubiläum. Auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit bis zum nächsten runden Geburtstag in fünf Jahren.

SIE GLAUBEN AN WIEDERGEBURT? HIER STEHT DER BEWEIS.

Der CITROËN C6. Er ist der Nachkomme einer „Göttin" – und genau wie die legendäre CITROËN DS sorgt er für staunende Blicke. Wegen seines außergewöhnlichen Designs. Weil er neue Maßstäbe beim Komfort setzt. Weil er seiner Zeit voraus ist. Mit einer hydropneumatischen Federung mit elektronisch geregelter Abstimmung und Dämpfung. Mit

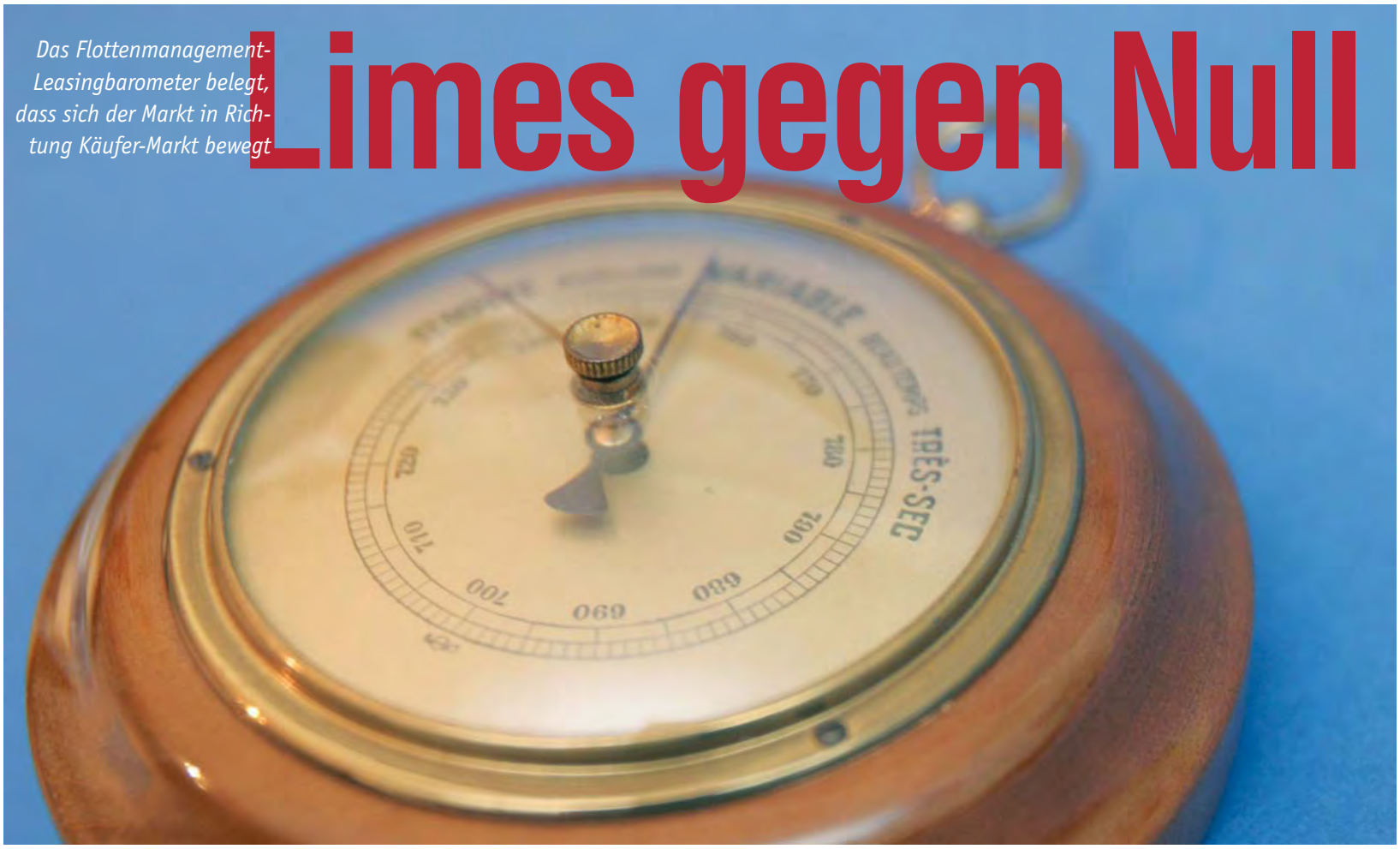
www.citroen-c6.de oder Info-Hotline: 08 00/4 45 11 11 (kostenlos)

*Kilometer-Leasingangebot der CITROËN BANK für Firmenkunden für den CITROËN C6 HDi 170 Biturbo FAP bei €1.990,– Anzahlung, 36 Monaten Laufzeit und 15.000 km/Jahr Laufleistung. Alle Preise zzgl. MwSt. und Fracht. Kraftstoffverbrauch innerorts 8,7l/100 km, außerorts 5,4l/100 km, kombiniert 6,6l/100km. CO_2-Emission kombiniert 175 g/km (gemäß RL 80/1268/EWG).

CITROËN empfiehlt TOTAL
Head-up-Display, einem AFIL-Spurassistenten und mitlenkenden Bi-Xenon-Scheinwerfern. Er bildet genau die Ausnahme, auf die viele gewartet haben. **Ab € 290,– / Monat*.**
FIRMENAUTO des Jahres 2006**
CITROËN C6
NICHTS BEWEGT SIE WIE EIN CITROËN
**In der Kategorie „Fahrzeuge über € 40.000,–" (Importeurwertung) (Firmenauto 8/2006, Dekra)

Limes gegen Null

Das Flottenmanagement-Leasingbarometer belegt, dass sich der Markt in Richtung Käufer-Markt bewegt



Seit einiger Zeit zeichnet sich auf dem Leasingmarkt der Trend ab, dass die Finanzleasing-Raten sogar für sehr flottenrelevante, gefragte Fahrzeuge im Durchschnitt ziemlich genau auf das Niveau der schlichten Restwertverluste absinken. Das ist jedenfalls auch das Ergebnis einer Flottenmanagement-Beobachtung der Finanzleasingraten und Restwerte für fünf Mittelklasse-Dieselkombis (der neueste Ford Mondeo Turnier war bei Redaktionsschluss noch nicht kalkulierbar) bei drei Jahren Laufzeit und jährlicher Laufleistung von 30.000 Kilometern seit Oktober 2006 (siehe Tabelle). Diese Momentaufnahme mag zugleich als weiterer Beleg für die Einschätzung von Holger Rost im FM-Gastkommentar dienen (siehe auch FM 2/2007, Seite 114):

„Leasingraten werden vielerorts auf Teufel komm raus subventioniert, das Rabatt-Gespenst immer weiter aufgeblasen, am Ende der Leasinglaufzeit geht diesem ‚Geschäftsmodell' dann die Puste aus. Denn steigende Rabatte führen zu künstlich erzeugten Überkapazitäten, Leasingrückläufer lassen sich schlechter absetzen. Die Folge sind sinkende Restwerte und sinkende Margen."

In der entsprechenden FM-Tabelle ist im Dreimonats-Rhythmus Oktober, Januar, April für die einzelnen Fahrzeuge der Durchschnitt aus fünf Finanzleasingraten errechnet worden, die Flottenmanagement (und damit jeder) in frei zugänglichen Leasing-Kalkulatoren für je ein Einzelexemplar ohne Berücksichtigung von Großmengen-Nachlässen ermitteln konnte. Die Quintessenz der Ermittlung: Die durchschnittliche Finanzleasingrate für diese Fahrzeuge, die noch im Oktober 2006 plus 2,9 Prozent über dem durchschnittlichen, monatlichen Restwertverlust lag, sank bis zum April auf minus 0,8 Prozent darunter. Wohlgemerkt, die betrachteten Fahrzeuge wie Audi A4 Avant, Dreier BMW-Kombi oder VW Passat Variant, sind in Deutschland ausgesprochene Flotten-Renner. Damit sind schon die offensichtlich „sinkenden Margen" der Leasinggeber zusätzlich untermauert. Aber auch das Fallen der Restwerte kann bestätigt werden. Den immer noch einzigen, frei zugänglichen Leasing-Kalkulator im Internet, in dem der User Restwerte kalkulieren kann, bietet die ALD Automotive. Mit knapp 93.000 Verträgen im Bestand per Ende 2006 gehört sie zu den ganz Großen im deutschen Fuhrparkmanagement-Markt, liegt damit hier gegenwärtig unter allen Anbietern auf Rang vier und unter den herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften gar auf Rang zwei.

Dass ein so großer Anbieter in der Wiedervermarktung der Leasing-Rückläufer über jede Menge Routine und ausgefuchste Vertriebskanäle verfügt, die dort kalkulierbaren Restwerte also recht nahe an der Realität liegen, versteht sich von selbst.

Danach ist für die fünf aufgeführten sehr flottenrelevanten Mittelklasse-Diesel-Kombis zunächst einmal festzustellen, dass es einen Trend zum Fall der Restwerte sogar noch innerhalb des letzten halben Jahres gegeben hat, im Schnitt aller fünf Fahrzeuge betrachtet um immerhin etwas mehr als 1,5 Prozentpunkte. Das ist relativ viel vor dem Hintergrund, dass sich die Laufzeiten für Leasingfahrzeuge gewöhnlich zwischen drei und vier Jahren bewegen, und mag dann in Einzelfällen auch bedeuten, dass die vom Leasinggeber einmal konzipierte Kalkulation für ihn hernach nicht aufgeht.

In solcher Gesamtlage bleiben dem Leasinggeber eigentlich nur drei Möglichkeiten: • Entweder erhöht er die Finanzleasingraten, um die höheren Restwertverluste aufzufangen, weiter wirtschaftlich gesund zu fahren und damit auch die dauerhafte Leistungs- und Servicefähigkeit seines Unternehmens gegenüber den Kunden zu erhalten, was nicht zuletzt auch dem Kunden wichtig sein sollte. Das kann dann aber auch zur Fol-

36 Mte. 30.000 km p.a./ Schnitt 5 Leasingraten	Okt. 2006	Restwertverlust mtl.	+/-%	Jan. 2007	Restwertverlust mtl.	+/-%	April 2007	Restwertverlust mtl.	+/-%
Audi A4 Avant 2.0 TDI DPF	374,86	368,69	+1,7	376,87	368,81	+2,2	382,00	379,88	+0,6
BMW 320d DPF touring	393,77	400,79	-1,7	402,97	408,13	-1,3	406,18	408,13	-0,5
Mercedes C 200 T CDI Classic	446,50	411,44	+8,5	450,34	411,48	+9,4	463,38	411,19	+12,6
Opel Vectra Caravan 1.9 CDTI	379,25	370,77	+2,3	349,49	373,84	-6,5	350,47	403,49	-13,1
VW Passat Variant 2.0 TDI DPF	352,45	341,01	+3,4	354,86	344,69	+3,0	352,69	367,74	-4,1
Schnitt Alle 5	389,37	378,54	+2,9	386,91	381,39	+1,4	390,94	394,09	-0,8

ge haben, dass er sich im Wettbewerb vom Preis-Niveau des Marktes her nach oben hin weg bewegt und Konkurrenzfähigkeit einbüßt. Schließlich scheut der Kunde keinen Vergleich, für ihn ist der Preis ein wesentliches, mitentscheidendes Kriterium, ihm wird der Vergleich zeigen, dass bestimmte Fahrzeuge auf dem Markt bestimmte Preise haben. Und er vergleicht in einer Zeit, in der, gesamtwirtschaftlich gesehen, geradezu unselige Rabattschlachten toben.

• Oder der Leasinggeber hält aus Konkurrenzgründen die Finanzleasingraten weitestgehend stabil, um hier gut oder besser im Geschäft zu bleiben, und nimmt für eine gewisse Zeit in Kauf, dass er damit nur die Restwertverluste abdeckt oder gar drauf legt. Eine solche Geschäftsphilosophie kann dann noch Sinn machen, wenn er beispielsweise als Full Service-Leasinggeber noch die Möglichkeit hat, in anderen Dienstleistungsbereichen seines Produkt-Portfolios nennenswert zu verdienen, das Geld also über den Service herein zu holen.

Was bedeutet das insgesamt für den Leasingnehmer?

Der Leasingnehmer kann einstweilen frohlocken, diese Finanzierungsform wird für ihn jetzt noch einmal attraktiver, denn die Problematik schneller verfallender Restwerte trifft ihn nicht direkt. Schneller verfallende Restwerte bedeuten ja nichts anderes, als dass gegenwärtig viele Gebrauchtwagen schlechter abzusetzen sind. Wer wollte sich denn jetzt, unter solchen Umständen, als Käufer eines Fuhrparks gern mit dieser Wiedervermarktungs-Problematik auseinandersetzen müssen?

Hinzu kommt, dass vor diesen Hintergründen jetzt auch manches sehr flottenrelevante, also gefragte Fahrzeug zu attraktiven Konditionen angeboten wird, da kann der Leasingnehmer momentan eigentlich nur zuschlagen. Darüber hinaus bewegt sich der Markt unter diesen Vorzeichen gerade deutlicher in Richtung Käufer-Markt, will sagen, der Leasingnehmer nimmt in den Verhandlungen um die Konditionen eine gestärkte Position ein.

In der Mittelklasse gegenwärtig besonders restwertstabil: das Mercedes C-Klasse T-Modell

LHS

FULL-SERVICE-LEASING

100 %

ENTSPANNUNG DURCH EINE EINZIGE E-MAIL. DIESE LIEFERT IHNEN DEN ONLINE-ZUGANG UND DAMIT EINBLICK IN EINEN KOMPLETTEN SCHADENSVORGANG. DAS WIRD SIE MIT SICHERHEIT BERUHIGEN.

NEU: DAS EINZELSCHADENREPORTING DER LHS.

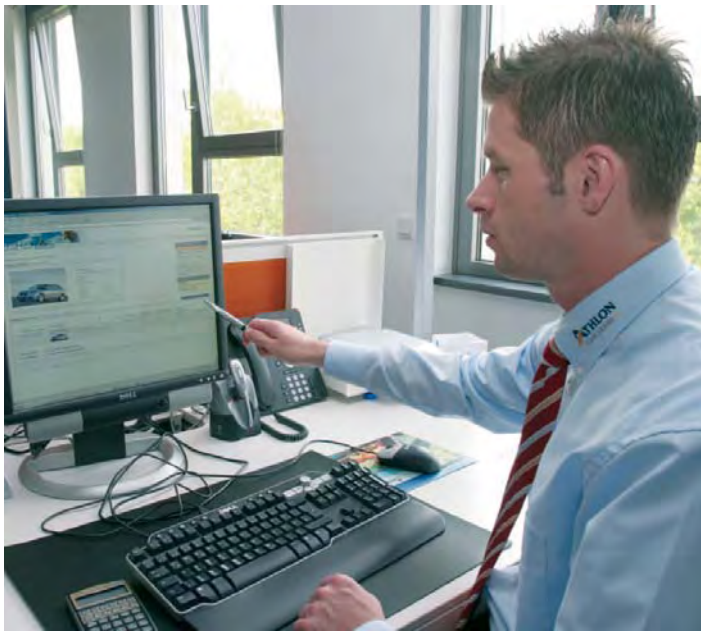
Mit dem LHS Einzelschadenreporting erhalten Sie absolute Klarheit über die Kosten nach einem Schaden – und zwar in jedem Fall. Sie verfolgen in Echtzeit die Schadensabwicklung online. Dort sind alle wichtigen Dokumente zum Download hinterlegt und Sie haben den gesamten Vorgang immer unter Kontrolle. Überzeugen Sie sich und nutzen Sie das LHS Einzelschadenreporting für die entscheidenden Fälle – so sind Sie klar im Vorteil! LHS – wir zeigen jeden Schritt.

Nähere Informationen dazu unter: www.lhs-leasing.de/ESR

Holger Rost, Geschäftsführer der Athlon Car Lease Germany: „Bei den Non-Captives geht es wesentlich um optimale Beratung und zufriedene Kunden."

Mit der Wendigkeit des Schnellbootes

Ein Besuch bei der Athlon Car Lease Germany GmbH & Co. KG in Meerbusch

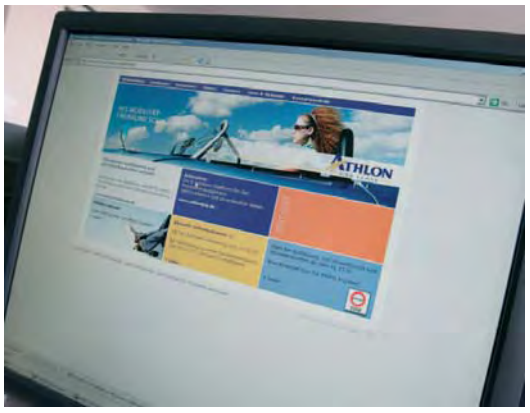


Die jüngsten Konzentrationen auf dem Markt für Full Service Leasing und Fuhrparkmanagement zum Jahreswechsel 2006/2007 haben zwar in der Tendenz das Lager der herstellerabhängigen Anbieter leicht gestärkt, allerdings birgt die neue Aufstellung der Unternehmen gleichzeitig wohl auch Chancen für die verbleibenden herstellerunabhängigen Gesellschaften.

„Wir sind nicht unglücklich über diese Situation", kommentiert Holger Rost, Geschäftsführer der herstellerunabhängigen Athlon Car Lease Germany in Meerbusch. „Einerseits wird ein eingeschränktes Anbieterfeld für den Kunden überschaubarer, andererseits wachsen damit aber auch unsere Chancen, im Wettbewerb noch mehr an Kontur zu gewinnen."

Rost interpretiert das bis in die Dienstleistungs-Mentalitäten hinein. Bei den herstellerabhängigen Unternehmen, den Captives, sei ganz einfach die Philosophie eine andere, hier ginge es vornweg um die Absatzförderung der hauseigenen Produkte und die Vertretung der Interessen der Fahrzeughersteller. Dienstleistung und Service können hier schon mal dahinter zurücktreten.

„Bei den Non-Captives wiederum steht das komplette Dienstleistungs-Programm rund um das Auto im Vordergrund, es geht darum, optimal zu beraten und zufriedene Kunden zu gewinnen." Hierbei sei dann eine kleinere, flexible Gesellschaft, wie Athlon Car Lease, nicht selten im Vorteil. „Zwar ergeben sich für eine größere Gesellschaft auf Grund der Bestell-Volumina Skalen-Effekte beim Einkauf, aber sie kreuzt dann über den Dienstleistungs-Sektor auch mit der Trägheit eines Schlachtschiffs, während unser Unternehmen mit der Wendigkeit eines Schnellbootes unterwegs ist."



Dabei käme es wesentlich darauf an, wie die Dienstleistungs-Prozesse dargestellt und in der Abwicklung bearbeitet würden. „Wir bei Athlon Car Lease wollen in punkto Vereinfachung und Harmonisierung der Prozesse zwischen Flottenbetreiber und Leasinggesellschaft die Nase vorn haben, genau hier wird sich auch künftig die Spreu vom Weizen trennen. Hingegen erwarte ich nicht, dass sich in absehbarer Zeit die auch in der Branche weitgehend standardisierte Palette der Dienstleistungs-Produkte nennenswert ändert. Hier sehe ich momentan auch keinen Handlungsbedarf, wir wollen ja beispielsweise nicht auch noch in den Travel-Bereich gehen."

Diese qualitativ hochwertige Dienstleistungstiefe, die erst die Kundenbindung auf Dauer stärke, ließe sich allerdings nicht über den Preis darstellen. Ohnehin laufe sich die Masche „Geiz ist geil" einfach tot. Zur Umsetzung der Dienstleistungstiefe gehöre vielmehr auch, den Mitarbeitern, die mit den Kunden ständig in Kontakt stünden, „das Gefühl zu geben, dass sie etwas Besonderes sind."

Auch in diesem Sinne geht Athlon Car Lease gerade seit November 2006 mit einem Umbau der Organisation die nächsten Schritte nach vorn, es gilt, den Customer-Service von allen administrativen Aufgaben zu „entschlacken". Auslösendes Moment sei gerade der Preiskampf am Markt gewesen. Sukzessive wird das gesamte Vertragsmanagement, von der Auftragsbestätigung des Händlers bis hin zu den Vertragsständen in einer eigenen Abteilung (Contract Management) zusammengefasst, „damit der Customer-Service", so Holger Rost, „noch mehr Zeit bekommt, sich mit den Kunden zu befassen. Der Mitarbeiter muss auch jederzeit für den Kunden da sein können." „Aus diesem Anspruch heraus", ergänzt Detlef Körner, Director Operations bei Athlon Car Lease Germany, „folgen Veränderungen für das ganze Haus. Wir wollen die vollständige Konzentration auf die Kern-Aktivitäten und die Konzentration auf die Qualitätsverbesserung in den Prozessen fördern. Die im November eingeleiteten Maßnahmen ver-

„Zur Umsetzung der Dienstleistungstiefe gehört auch, den Mitarbeitern das Gefühl zu geben, dass sie etwas Besonderes sind." (li.o.)

„Große Erfahrung und weit entwickelte Online-Tools auf der Internet-Plattform Athlonline." (o.Mitte)

„Das Tätigkeitsfeld muss für den Mitarbeiter abwechslungsreich und interessant bleiben": Detlef Körner, Director Operations bei der Athlon Car Lease Germany, bringt den Umbau der Organisation nach vorn. (re.o.)

„Die Weiterentwicklung unserer Online-Dienste wird sehr stark von den Kundenwünschen nach vorn getrieben" (li.u.)

www.volkswagen.de

Als erfahrener Flottenmanager wissen Sie bestimmt, wie wichtig es ist, das Kleingedruckte zu lesen.

Sparsame Motoren, großes Ladevolumen sowie extreme Funktionalität – nur drei Argumente von vielen, die für den Passat Variant als Flottenfahrzeug sprechen. Falls Ihnen die nicht genügen, hier sind noch zwei weitere: seine Wahl zum „Topauto 2006" in der Kategorie „Business" (www.topauto-online.de) und „Firmenwagen 2006" (Firmenauto 9/06).

Aus Liebe zum Automobil

„Im Wettbewerb noch mehr an Kontur gewinnen“: Holger Rost, Geschäftsführer der Athlon Car Lease Germany in Meerbusch (re.), im Gespräch mit Erich Kahnt (FM) (li.)

„Es ist schon immer etwas Besonderes gewesen, dass unsere Mitarbeiter auch zu den Kunden hinaus fahren“: Sales Director Roland Meyer unterstreicht die Kundennähe des Unternehmens. (re.)

Klare Linien in der Architektur: Das neue Gebäude der Athlon Car Lease in Meerbusch (u.)

folgen wir von der Planung her noch bis in den Herbst 2007 parallel zum Alltagsgeschäft. Damit gehen auch viele Schulungen einher, weil sich die Strukturen vieler Aufgabenbereiche verändern.“

Der Umbau der Tätigkeitsfelder würde von den Mitarbeitern zunehmend positiv aufgenommen, weil die große Bandbreite der vielschichtigen Anforderungen jeweils auf überschaubare Maße reduziert würde und damit künftig die Kernaufgaben vernünftig bearbeitet werden könnten. „Dabei achten wir aber verstärkt darauf,“ unterstreicht Detlef Körner, „dass das Ganze nicht in Richtung Fabrik tendiert. Das Tätigkeitsfeld muss für den Mitarbeiter abwechslungsreich und interessant bleiben.“

„Für uns stehen ganz klar der Kunde und der Mitarbeiter im Fokus“, bestätigt Roland Meyer, der als Sales Director in Meerbusch gemeinsam mit Detlef Körner gerade die Maßnahmen umsetzt. „Wir müssen mit beiden unser Geld verdienen. Dabei ist es schon immer etwas Besonderes gewesen, dass unsere Mitarbeiter nicht im Sinne klassischer Sachbearbeiter agieren, sondern insbesondere auch zu den Kunden hinaus fahren.“

„Quo vadis Flottenmarkt?“

Nicht zuletzt weiß man auch bei Athlon Car Lease sehr genau, was die Kunden wirklich wollen. Die immer noch jüngste Studie über das relevante Segment, „Quo vadis Flottenmarkt?“, wurde von den Meerbuschern bei der CAR Center Automotive Research der Fachhochschule Gelsenkirchen in Auftrag gegeben und im Sommer 2006 veröffentlicht. Hier wurden 1.264 mittelständische Unternehmen mit einem Fuhrpark von mindestens 20 Fahrzeugen befragt.

Das Gros der Fuhrparkmanager, immerhin 73,3 Prozent der Befragten, tendiert nicht zu Billigangeboten, sondern fragt viele Serviceleistungen ab und zeigt sogar Bereitschaft, dafür höhere Leasingraten zu zahlen. Lediglich ein Viertel der Befragten gab an, unabhängig vom Service-Niveau vor allem an niedrigeren Leasingraten interessiert zu sein. Auf die Abfrage einzelner Services hinsichtlich ihres Bedeutungsgrades lässt sich allerdings feststellen, dass beide Anspruchsgruppen, die „Serviceorientierten“ und die „Preissensiblen“, fast identische Erwartungen an das Service-Niveau einer Leasinggesellschaft haben. Ein „breites Serviceangebot“ gewichtet auf einer Skala von 1 bis 4 die erste Anspruchsgruppe mit 1,2, die zweite ganz ähnlich mit 1,4.

Nach den Ergebnissen der Studie fordern die Fuhrparkmanager vom Full Service-Leasing-Anbieter darüber hinaus, dass er einerseits eine übergreifende Fuhrpark-Strategie für den Kunden entwickle, wie zum Beispiel das Konzept einer Dienstwagenordnung (98,8 Prozent der Befragten mittelgroßer Flotten mit 101 bis 200 Fahrzeugen) und andererseits auch die komplette Administration übernehme. Zudem stünden eine schnelle Erreichbarkeit des Ansprechpartners rund um die Uhr, das „Schadenmanagement mit 24-Stunden-Hotline“ und Online-Tools, die exakt die Kundenbedürfnisse träfen, ganz oben auf den Wunschlisten. „Gerade auch in Letzterem sehen wir eine besondere Stärke von Athlon Car Lease“, hebt Holger Rost hervor. „Schon vor sieben Jahren starteten wir die komplett durchgängige Internet-Plattform Athlonline für unsere Kunden. Seinerzeit war Athlon Car Lease in dieser Beziehung ein Vorreiter und verfügt somit heute hier über die größte Erfahrung und die am weitesten entwickelten Online-Tools. Wir wollen uns allerdings auch hier nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen, zumal die Weiterentwicklung unserer Online-Dienste ohnehin sehr stark von den Kundenwünschen nach vorn getrieben wird.“

„Bei Vertragsende ordentlich verhalten“

Außerdem sei Athlon Car Lease offensichtlich sehr gut aufgestellt beim Thema Fahrzeugrückgabe, die Kunden würden immer wieder die kulante Art und Weise der Abrechnungen von Rückgabeschäden loben. Sicher könne hier und da der eine oder andere Kleinschaden im Sinne der Fairen Fahrzeugbewertung des VMF-Verbandes auch noch berechnet werden (Athlon Car Lease ist Mitglied), letztlich nehme man in Meerbusch aber dann doch Abstand davon. „Wir verfahren bei Athlon Car Lease nach der Maßgabe: Lieber Kunde, du kannst bei uns sicher sein, dass wir uns bei Vertragsende ordentlich verhalten werden.“

Was wird ansonsten gegenwärtig seitens der Flottenbetreiber stärker thematisiert?

„Ein Thema im Kommen ist, wieviele Fahrzeuge die Leasinggesellschaft während der Vertragslaufzeit vorzeitig zurücknimmt, wenn beispielsweise ein Mitarbeiter außerplanmäßig das Unternehmen verlässt“, fällt Holger Rost ein. „Wir bei Athlon Car Lease verhalten uns auch in dieser Beziehung kulant und treffen kundenindividuelle Vereinbarungen. Auf Wunsch verhandeln wir mit einem Flottenbetreiber auch einen bestimmten Prozentsatz seines Fuhrparks, der vorzeitig zurückgegeben werden kann. Die Konditionen dafür werden dann vorab festgelegt. Allerdings sollten diese Fahrzeuge mindestens 12 Monate alt sein, und es darf sich nicht um Exoten mit großen Wiedervermarktungsproblemen handeln.“

Gern äußerte sich der Geschäftsführer von Athlon Car Lease auch noch einmal zum Dauerbrenner-Thema „Full Service Leasing für Kleinflotten oder nicht?“ (siehe auch die entsprechenden Diskussionsbeiträge in FM 2/2007, Seite 18). Er hält das Full Service-Leasing für diese Klientel schon allein deshalb für sinnvoll, weil auch der Kleinflottenbetreiber von den deutlichen Einkaufsvorteilen einer Leasinggesellschaft profitieren könne, die er selbst so gar nicht realisieren könne. Im Vergleich zu diesen Einkaufsvorteilen seien die entsprechenden Management-Fees für die einzelnen Dienstleistungsmodule vernachlässigbar gering.

„Aber einmal abgesehen davon: Es spricht auch nichts dagegen, kleine Fuhrparks sinnvoll zu strukturieren und zumindest die Ansätze einer Car Policy hinein zu bringen. Und schon dazu bedarf es einer optimalen Beratung, wie sie auf den Erfahrungswerten einer gestandenen Full Service-Leasinggesellschaft wächst. Darüber hinaus verfügt der Kleinflottenbetreiber in aller Regel nicht über das Know-how zur qualitativen und damit kostensparenden Rechnungsprüfung, schon bei 20 Fahrzeugen fällt eine Unmenge an Belegen an. Es ist ganz einfach so, dass der administrative Aufwand rund um den Fuhrpark, mit dem sich auch in den kleineren Unternehmen irgendjemand intensiv befassen muss, gerade in diesen Unternemen erheblich unterschätzt wird.“

Flottenmanagement
und Mazda Business Vertrieb.
Seit 5 Jahren eine gute Verbindung.

ZOOM-ZOOM

Auto Bild QUALITÄTS REPORT 2004
Auto Bild QUALITÄTS REPORT 2006

Mazda siegt zweimal in Folge im AUTO BILD Qualitätsreport.
AUTO BILD 47/04, AUTO BILD 05/06.

5 Jahre Engagement, Know How und Kompetenz: Das Mazda Team gratuliert den Mitarbeitern von Flottenmanagement zum Jubiläum und freut sich auf eine weitere gute Zusammenarbeit. Alles über Mazda erfahren Sie beim Mazda Firmenkunden Center unter 0700-MAZDAFLEET (0700-62 93 23 53 38)[1] oder im Internet, z.B. auch über die Mazda Neuwagen-Anschlussgarantie bis 200.000 km (Option).

www.flottenmanagement.mazda-firmencenter.de

1) 6,3 Cent/30 Sek.

Abwarten & rechtzeitig reagieren

Das geschickte Handling der Leasingvertrags-Anpassung bei Kilometer-Ausreißern gehört nach wie vor zu den Kunststücken im Fuhrparkmanagement

Das Problem ist offenbar so alt wie der Leasing-Fuhrpark selbst. „Über 50 Prozent aller Leasingverträge“, weiß beispielsweise Harald Braunschuh, Managing Director Automotive bei der VR-Leasing AG in Eschborn, „zeigen signifikante Abweichungen zur ursprünglich vereinbarten Fahrleistung. Dabei kann der Ausgleich zur offenen Restwert-Kalkulation gewöhnlich entweder über die klassische Mehr- bzw. Minderkilometerabrechnung zu festen Größen oder über eine Neukalkulation des Vertrags mit der realistischen Laufleistung erfolgen.“

Das klingt zunächst einmal recht einfach, wird nahezu auch immer so praktiziert, dennoch stellt das optimale Handling bisweilen wohl immer noch eine kleine Herausforderung an das jeweilige Fuhrparkmanagement dar. Jedenfalls sieht sich Harald Braunschuh, auch stellvertretend für den VMF-Verband der markenunabhängigen Fuhrparkmanagement-Anbieter, veranlasst, den Flottenbetreibern hier noch einmal einige grundsätzliche Regeln mit auf den Weg zu geben.

„Es sollten während der Vertragslaufzeit unbedingt mehrere Anpassungen vermieden werden,“ so Braunschuh, „denn jede Umstellung ist immer mit Kosten verbunden. Deshalb empfehle ich, nur bei signifikanten und konstanten Abweichungen von mehr als 20 Prozent von der vereinbarten Gesamtfahrleistung eine Anpassung beim Leasinggeber zu beantragen. Unterhalb dieser Grenze ist eine Mehr- oder Minderkilometerabrechnung zu vorher vertraglich vereinbarten Konditionen zu empfehlen.“

Dabei sollten die Fuhrparkmanager mindestens den Ablauf von 50 Prozent der Laufzeit abwarten, da sich zu viel oder zu wenig gefahrene Kilometer zu Beginn des Vertrages über die Laufzeit noch ausgleichen könnten. „Die Fuhrparkmanager sollten bei einer Neukalkulation des Vertrages eine stichtagsbezogene Anpassung für die Restlaufzeit verlangen. Dadurch wird die bei einer höheren Fahrleistung entstehende Nachbelastung gleichmäßig auf die Restlaufzeit verteilt. So wird eine sofortige hohe Nachzahlung vermieden,

die gegebenenfalls bei einer rückwirkenden Anpassung auf eine höhere Fahrleistung anfallen würde."

Die rechtzeitige Anpassung eines Leasingvertrages an die reale Kilometerleistung wird auch seitens Arval als „gut und gerechtfertigt" bestätigt. Der klare Vorteil liege eben darin, dass die Leasingraten stets korrekt und überschaubar blieben und es so bei Vertragsende zu keinen Nach- oder Rückzahlungen käme. „So wird ja auch der große Pluspunkt beim Leasing," verweist Norbert Zumblick, Commercial Director der ARVAL Deutschland GmbH, „die festen, berechenbaren Leasingraten, nicht in Frage gestellt."

Dabei sollte der Leasingnehmer insbesondere aber folgende Punkte im Auge behalten:

a) Bestimmte Vertragsbedingungen
- Freigrenzen, innerhalb derer Mehr- und Minderkilometer kulanterweise nicht berechnet werden (normalerweise in den AGB geregelt, bei Arval beispielsweise +/- 2.500 km)

- Mehr- bzw. Minderkilometersätze (normalerweise im einzelnen Leasingvertrag geregelt)

- Grenze, ab der Vertragsanpassung vom Leasingnehmer wie auch vom Leasinggeber verlangt werden kann (jeweils nach AGB)

- Eventuelle Bearbeitungsgebühren für Vertragsanpassungen

- Gegebenenfalls ist die Laufleistungskontrolle (Ausreißerreports) ohne Berechnung inklusive

b) Service des Leasinggebers
- Ein Full Service-Dienstleister sollte transparent agieren und Reports über Kilometer-Abweichungen liefern können sowie den Leasingnehmer „proaktiv" auf die Notwendigkeit von Vertragsanpassungen aufmerksam machen (ist in der Branche weitestgehend Standard, Red.).

- Voraussetzung dafür ist die regelmäßige Erfassung des Kilometer-Standes. Dies kann auf zwei Arten geschehen: Zum einen beim Tanken (hier ist man aber auf die korrekte Kilometereingabe des Fahrers angewiesen). Eine Full Service-Leasinggesellschaft, die auch das Kraftstoffmanagement übernommen hat, erhält die Daten mit den Tankrechnungen und sollte dies auswerten können. Die zweite Möglichkeit ist die Abfrage durch den Leasingnehmer und die Mitteilung der Daten an den Leasinggeber. In diesem Fall kann der Leasingnehmer auch ein proaktives Verhalten seines Dienstleisters erwarten, das heißt, eine kostenlose Laufleistungskontrolle.

- Vertragsanpassungen machen allerdings erst nach zwölf Monaten Laufzeit Sinn – dann können sie aber praktisch zu jedem Zeitpunkt vorgenommen werden. Wurde das Fahrzeug während der Laufzeit einem anderen Fahrer oder Einsatzgebiet zugeteilt, ist eine Anpassung oft angebracht. Es kann aber im Einzelfall auch sinnvoll sein, erst die Laufleistungsentwicklung abzuwarten. Ein proaktiver Leasinggeber geht hier zum richtigen Zeitpunkt auf den Leasingnehmer zu. Ein guter Fuhrparkspezialist sollte bei den Anpassungsangeboten auch Alternativen aufzeigen, beispielsweise auf Basis der tatsächlich beobachteten Kilometer die optimale Laufzeit errechnen und dann gegebenenfalls Vertragsverlängerungen anbieten.

Unabhängig von diesen Tipps und Empfehlungen ist die Vertragsanpassung aber auch nahezu überall detaillierter Vertragsbestandteil. In den entsprechenden Passagen ist vorweg zumeist die maximal mögliche Gesamtlaufleistung, auf beispielsweise 180.000 oder 200.000 Kilometer begrenzt. Unterschiedlich ist die Berechtigung des Leasinggebers oder gar beider Parteien geregelt, den Kilometer-Vertrag wegen erheblicher Über- oder Unterschreitung anzupassen. Das kann dann nach einer Abweichung um zehn, 20 Prozent oder nach einer Abweichung von beispielsweise 10.000 Kilometern geschehen und sich im Falle von Full Service-Leasing auch auf die Raten für Technik-, Reifen- und Tankkarten-Service beziehen.

Schon diese Bandbreiten der juristischen Regelungen im Einzelfall zu diesem Thema lassen also auch dringend den Blick in den bestehenden Leasingvertrag angeraten erscheinen.

www.echtzeit.com
DIE WELTMARKE IM FUHRPARKMANAGEMENT
www.leaseplan.de
Das einzigartige Fuhrpark-Verwöhnprogramm: die flexiblen Mietwagenservices.
Wir bleiben in Bewegung, damit Sie mobil bleiben. Nehmen Sie beispielsweise unsere flexiblen Mietwagenservices. Sollte sich Ihr alltäglicher Fahrzeugbedarf mal kurzfristig erhöhen oder einige Ihrer Fahrzeuge durch Wartung oder Unfall ausfallen, ist Ihr neuer Mietwagen sofort für Sie zur Stelle. Denn wir kümmern uns um alles, was Sie schnell wieder in Fahrt bringt. Lassen Sie sich doch auch mal von uns verwöhnen – mit erstklassigen Leistungen, umfangreichen Services und besten Konditionen.
It's easier to leaseplan.
Mehr über Mobilität für Ihren Fuhrpark finden Sie auch unter:
wiwo.de
LeasePlan

Genug Möglichkeiten der Einwirkung

Das sagen Fuhrparkmanager zur Gestaltung einer Car Policy

Der Einfluss des Fuhrparkmanagers

Es zeichnet sich ab, dass in den Unternehmen der Einfluss des Fuhrparkmanagers auf die Konzeption der Car Policy an Bedeutung gewinnt. Die Fälle, in denen die Geschäftsleitung „einfach von oben diktiert" oder die Gestaltungen der Car Policies sehr stark vom „Geschmack" des Unternehmers abhängen, werden offenbar seltener.

Zumindest kann der Fuhrparkmanager, so Helmut Schwengels, Pipelife, „auch einen von der Geschäftsleitung artikulierten, extremen Sparwillen mit vernünftiger Argumentation noch auf eine praktikable, solide Basis stellen im Hinblick auf die Fragen: Was brauchen wir, wie wollen wir uns bei den Kunden darstellen?" Das bestätigt in etwa auch die Aussage von Dieter Prohaska, adidas: „In erster Linie ist in unserem Unternehmen der Bereich Human Ressources für die Firmenwagen-Regelung verantwortlich, ich habe als Fleetmanager aber dennoch genug Möglichkeiten, auf verschiedene, fahrzeugspezifische Details einzuwirken."

Andernorts können die Fuhrparkmanager die Initiative mit Vorschlägen ergreifen, die von der jeweiligen Geschäftsleitung sorgfältig geprüft werden. „In unserem Unternehmen wirkt an der Erstellung der Car Policy neben der Geschäftsleitung und dem Fleetmanagement auch die Personalabteilung mit", beschreibt beispielsweise Claus-Peter Gotta, Lafarge Roofing. „Dabei kommt der erste Vorschlag bis hin zu den Referenzraten, Referenzmodellen, Ausstattungslinien sowie den Laufzeiten und Laufleistungsgruppen von mir. Die Personalleiter befassen sich hauptsächlich mit den Berechtigungen und der Versteuerung."

Fahrzeugwahl und Ausstattungs-Linien

Ein seltenerer Fall, aber Wilhelm Schüler, Würth, kreist die weitestgehende neutrale Fahrzeugauswahl „durch die interne Vollkosten-Rechnung und Festlegung der Leistungsobergrenze" ein. „Wir leben das absolute User Chooser-Prinzip, daher rührt bei uns die große Vielfalt in Bezug auf sehr verschiedene Fahrzeugmodelle (Coupés, Cabrios, SUV etc. sind erlaubt)", bekundet Dieter Prohaska.

„Wir kamen zu dem Ergebnis, dass künftig nur noch Fahrzeuge von Audi, DaimlerChrysler und Volkswagen beschafft werden," offenbart Erik Schillig, OBI, „um die Effizienz im Fuhrpark zu erhöhen und die Kosten zu optimieren. Je Funktionsstufe wurde außerdem ein Fahrzeug definiert, wobei es keine Upgrade-, sondern nur eine Downgrade-Möglichkeit gibt. Durch die Reduzierung der Car Policy auf drei Marken liefern auch nur noch zwei Autohändler aus."

„Ungefähr 50 Prozent der Flotte entfallen auf VAG-Fahrzeuge, hieraus resultieren auch die gegenwärtigen Referenzfahrzeuge, der VW Passat und äquivalente Audi-Modelle", steuert Claus-Peter Gotta bei, während Helmut Schwengels auf die Entwicklungsgeschichte verweist: „Das entsteht gewöhnlich auch aus einer gewachsenen Beziehung zu einer Fahrzeugmarke und einem Händler. In unserem Unternehmen hat sich der VW Passat über Jahre hinweg bewährt, es wurde schon einmal der Händler gewechselt, aber nicht die Marke. Bei uns fahren der Außendienst und die Techniker den VW Passat Variant, die Abteilungsleiter den Audi A4 Avant, weil das Image des Audi über dem des Passats gesehen wird. Andere Führungskräfte im Außendienst fahren die Mercedes C-Klasse."

Die Frage der Ausstattung wird zwischen „deutlicher eingeschränkt" und „frei wählbar" beantwortet. „Es

www.einfach-mehr-drin.de

Einfach mehr Kontrolle:

Aral CardPlus.

Keine Chance für Ausreißer: Jetzt behalten Sie Ihren Fuhrpark noch besser im Griff.

Mit Aral CardPlus haben Sie alle Tankkarten Ihres Fuhrparks im Griff: Online steuerbare Berechtigungen, individuelle Kontrolle aller Bezahlvorgänge und sofortige Benachrichtigung bei Verstößen. Und zusätzliche Services wie übersichtliche Analysen und europaweite Flexibilität gibt's gleich inklusive.
Aral CardPlus: Einfach mehr drin. Zum einfachen Preis.

ARAL
Alles super.

gibt eine Grundausstattung plus Klimaanlage/-automatik, CD-Player und Handyvorbereitung, eventuell werden Sicherheitsausstattungen oder Business-Pakete berücksichtigt“, definiert beispielsweise Wilhelm Schüler konkret, während Erik Schillig insofern eingrenzt: „Eine Sonderausstattung ist nur wählbar, wenn sie von außen nicht ersichtlich ist.“

Cabrios oder Coupés, wie beispielsweise auch der Volvo C 70, kommen inzwischen dort zum Zuge, wo aus Gründen der Mitarbeiter-Motivation die Liberalität der Car Policy möglichst hoch ist (li.)

Häufig fließen in die detaillierte Gestaltung der Car Policy auch die Business-Pakete der Fahrzeughersteller ein (u.)

„Bei uns wird das Referenzmodell mit einer Lafarge-Ausstattung zuzüglich eines festgelegten Prozentsatzes auf den Listenpreis für die persönliche Ausstattung gerechnet“, erklärt Claus-Peter Gotta. Bernd Wickel, ARZ Haan AG, nutzt auch Sondermodelle der Hersteller. Thorsten Brod, ECS-Group, kann in punkto Ausstattung den Dienstwagennutzern ein Mitspracherecht zugestehen, auch Dieter Prohaska kann hier sehr liberal verfahren: „In dieser Beziehung sind unseren Mitarbeitern alle Möglichkeiten offengehalten.“

Welche Änderungen haben sich positiv ausgewirkt?

Claus-Peter Gotta nennt hier die Festlegung einer Referenzrate mit der Möglichkeit der Zuzahlung, das hätte einiges an Diskussionsstoff genommen. Thorsten Brod hebt die feste Rate bei freier Ausstattungswahl für den Nutzer hervor. Wilhelm Schüler wiederum hat gute Erfahrungen mit der Einführung der Van- und Kombimodelle aus den einzelnen Kategorien gesammelt.

Trends zu mehr Liberalität?

„Erfolgreiche Außendienstler stellen auch schon einmal Forderungen“, weiß Helmut Schwengels. „Entscheidend bleibt aber die Höhe der Leasingraten. Wenn eine gewünschte zusätzliche Ausstattung für einen erfolgreichen Mitarbeiter eine geringfügig höhere Leasingrate bedeutet, ist das bestimmt kein Grund, den Mitarbeiter zu demotivieren.“

„Unsere Richtlinien sind grundsätzlich offen für alle Hersteller,“ sagt Claus-Peter Gotta, „Neuaufnahmen in die Car Policy haben am ehesten eine Chance, wenn der Wagen zuvor im Fuhrpark testweise zur Verfügung stand. Die Mitarbeiter wiederum können durch Zuzahlung eine Gruppe nach oben klettern. Es gelten lediglich die üblichen Einschränkungen im Hinblick auf Dreitürer, Cabrios oder Geländefahrzeuge.“
„Wir fahren bereits eine sehr liberale Car Policy, um die Dienstwagen-Nutzer zu motivieren“, unterstreicht Dieter Prohaska. „Es ist auch nicht gewünscht, das zu ändern, weil es dieser Maxime dann widersprechen würde.“

Wachsen die Ansprüche der Dienstwagen-Nutzer?

Da alle drei Jahre die Fahrzeuge erneuert würden, betont Bernd Wickel, würden sie ohnehin schon in der Serienausstattung mit besseren Merkmalen als die „Alten“ ausgeliefert. „Das ist immer wieder ein gutes Argument, um noch höhere Forderungen abzuwehren. Vieles regelt sich dann aber auch schon mit Verweis auf die Dienstwagenbesteuerung (1%-Klausel).“ „Natürlich wissen auch die Fahrzeugnutzer, wann ihr Leasingvertrag ausläuft, und informieren sich beizeiten beim Händler“, weiß Helmut Schwengels. „Sie versuchen, immer die neueste Ausstattung zu bekommen und beobachten argwöhnisch, ob der Kollege bereits etwas Besseres fährt.“

„Grundsätzlich sind die Ansprüche schon recht hoch, weil bei uns die Firmenwagen Gehaltsbestandteil sind“, gibt Thorsten Bord an, während Wilhelm Schüler die Erfahrung gemacht hat, „dass ab einer bestimmten Position nur noch Premiumfahrzeuge gewünscht sind.“

Für ausgew
Die Flottenpakete m
Flottenpakete für
Flotte
Flottenpakete fü
Flottenpakete für die C-Klasse T-Modelle (S203) und Sportcoupés (CL203).
Kaufpreis inkl. 19% MwSt. ab Werk:
Preis regulär: 3.207,05 EUR
Paket-Preis: 0,00 EUR
Flottenpakete für die E-Klasse Limousinen und T-Modelle.
Kaufpreis inkl. 19% MwSt. ab Werk:
Preis regulär: 3.980,55 EUR
Paket-Preis: 1.535,10 EUR
Flottenpakete für die R-Klasse.
Kaufpreis inkl. 19% MwSt. ab Werk:

Vergölst

Reifen + Autoservice

Ihre Flotte in besten Händen

- **Deutschlandweites Servicenetz mit Online-Terminvereinbarung**
- **Perfekter Service rund um Reifen und Räder (Produkte aller namhaften Hersteller)**
- **Professioneller Autoservice mit Originalersatzteilen**
- **Scheibenreparatur/-austausch und Klimaanlagen-Service**
- **Abwicklung über Autorisierungsplattformen online möglich**
- **Bargeldlose Zentralabrechnung, einheitliche Preise und individuelle Rechnungsformen auch auf Datenträger**
- **Maßgeschneiderte Lösungen für Ihren Fuhrpark**

Diese Flotten setzen schon heute auf unseren perfekten Service:

akf servicelease · ALD Automotive · ALS AutoLeasing-Service GmbH · ARVAL · ASL Part of GE Capital Solutions · ATHLON CAR LEASE · DaimlerChrysler Fleet Management · Deutsche Leasing · DB Dienstleistungen Fuhrpark · GE Commercial Finance Fleet Services · HPI · HVB Leasing · LeasePlan · LHS · MASKE Autoleasing · Masterlease · SIXT lease a car · VR LEASING

www.vergoelst.de

Vergölst GmbH • Kunden Competence Center • Tel. (05 11) 93 82 05 55 • kundenservice@vergoelst.de

Interview mit Arndt und Bernd Hüsges, Managing Directors bei der Hüsges Gruppe in Willich.

Neues Zeitalter

Flottenmanagement: Herr Hüsges, welche flottenrelevanten Dienstleistungen bietet die Hüsges Gruppe an?

Arndt Hüsges: Seit fast 40 Jahren ist die Hüsges Gruppe im Bereich der Kfz-Begutachtung tätig. In den letzten zehn Jahren haben wir unsere Kernkompetenz um einige Komponenten wie Schadenmanagement, Haupt- und Abgasuntersuchungen, Unfallrekonstruktion, Arbeitssicherheit und um den Bereich Leasingzustandsberichte erweitert und bieten unsere Dienstleistungen bundesweit mit 100 Franchisepartnern an 160 Standorten an, was uns zu Deutschlands größter unabhängiger Sachverständigenorganisation macht. Unseren Fokus legen wir seit einigen Jahren auf die Erstellung von Fahrzeugzustandsberichten vor der Aussteuerung.

Flottenmanagement: An welche Art von Fuhrparks richten Sie Ihre Services und mit welchen Vorteilen können Sie hierbei überzeugen?

Bernd Hüsges: Wir bieten Begutachtungen je nach Kundenbedarf an. Gibt ein Unternehmen die Fahrzeugvermarktung an Dienstleister ab, reichen einfache Bewertungsmaßstäbe. Soll der Fuhrpark selbst vermarktet werden, muss der Zustandsbericht umfangreicher sein. Der Basiszustandsbericht beispielsweise enthält sieben Fahrzeugbilder, des Weiteren erstellen wir Berichte mit Händlereinkaufs- beziehungsweise Händlerverkaufswert, Berichte mit Schäden, mit Reparaturkosten, so dass wir für jede Flotte, zu unseren Kunden zählen Leasingunternehmen, Fahrzeugvermarkter wie auch Kauffuhrparks, individuelle Bewertungspakete vor der Fahrzeugrückgabe und Abrechnung anbieten. Wir setzen die selbst entwickelte Software CarData24 kombiniert mit einer PDA-Lösung für den Sachverständigen ein, mithilfe derer wir in der Lage sind, große Fahrzeugvolumina zeitnah zu begutachten und Zustandsberichte umgehend fertig zu stellen. Dadurch erreichen wir eine hohe Effizienz und Transparenz. Beispielsweise können wir an einem Tag über 150 Fahrzeuge aufnehmen, welche dann innerhalb von zwei Tagen fertig in unserem System multilingual zur Verfügung stehen. Über eine Online-Schnittstelle ist der Kunde ständig in der Lage mit uns zu kommunizieren und sich über den Zustand seiner Aufträge zu informieren.

Bernd Hüsges:

„Mit unserer PDA-Lösung sind die Sachverständigen in der Lage, große Fahrzeugvolumina zeitnah zu bewerten."

Arndt Hüsges: Bereits zur Vorstellung unserer Produkte binden wir den Kunden und seine Corporate Identity ein und passen umgehend unsere Software-Anwendung dementsprechend an. Er erhält sofort den Zugang und kann mit CarData24 arbeiten. Auf seine Wünsche und Bedürfnisse gehen wir unmittelbar ein, denn nur so erhalten wir die Möglichkeit, unser Produkt kundengemäß zu verbessern. Geht es um kurzfristige Begutachtung, sind wir personalseitig und bundesweit so aufgestellt, dass wir meist für den selben Tag einen Termin vereinbaren. Der Kunde nutzt das CarData24-Portal für eine Anfrage, die direkt bei dem nächstgelegenen Sachverständigen-Partner aufläuft. Über das Portal kann der Fuhrparkverantwortliche von jedem Ort zu jeder Zeit den aktuellen Status des Gutachtens verfolgen. Eine hohe Revisionssicherheit erhält der Kunde dadurch, dass wir bundesweit einheitliche Werte garantieren, die sich über eine eigens entwickelte Matrix ausgehend vom eigentlichen Reparaturwert in Relation zum Fahrzeugwert, errechnen. Das bedeutet, der gleiche Schaden an einem bestimmten Fahrzeug kostet in München dasselbe wie in Hamburg.

Bernd und Arndt Hüsges (v.l.) führen die PDA-gesteuerte Fahrzeugbewertung vor (li.)

Präsentation der Life-Reportings in CarData24: v.r. Bernd Franke (FM), Arndt und Bernd Hüsges, Julia Rose (FM) (re.)

PDA mit Schnittstelle zur selbstentwickelten Software CarData24 (u.)

Flottenmanagement: An welchem Punkt im Leben eines Flottenfahrzeugs werden Ihre Services interessant, welchen Aufwand hat der Kunde?

Bernd Hüsges: In der Regel beansprucht der Kunde unsere Dienstleistungen am Ende der Laufzeit, wenn das Fahrzeug vor der Aussteuerung bewertet werden soll. Andere Fälle wären Haftpflicht- oder Kaskoschäden, wenn wir also eine Schadenhöhe feststellen müssen. Bei großen Fuhrparks gibt es Vereinbarungen über den so genannten Kaskopool, also spezielle Preise je nach Volumen. Benötigt der Fuhrparkleiter die Dienste der Hüsges Gruppe, kontaktiert er seinen Ansprechpartner, der alles weitere koordiniert. Dies geschieht entweder über die Hotline oder das Internet-Portal. Geht ein Auftrag, optional mit Terminwunsch, über das System an den dem Kunden nächstgelegenen Sachverständigen-Partner, muss er innerhalb eines bestimmten Zeitfensters bearbeitet werden, sonst erhält ein anderer Partner im Postleitzahlenbereich den Auftrag. Im Anschluss erfolgt dann die genaue Terminabsprache. Über das System kann jederzeit verfolgt werden, in welchem Stadium sich der Auftrag befindet. Wir ermöglichen dem Kunden damit ein tägliches Live-Reporting und höchste Transparenz.

Arndt Hüsges:

„Zudem können wir den Fuhrparkleiter in seinem Schadensmanagement unterstützen."

Flottenmanagement: Wie passen Sie Ihre Arbeit an die des Fuhrparkleiters an, inwiefern können Sie seine Arbeit dadurch effizienter machen? Welche Zeit- oder Kosteneinsparungen ergeben sich daraus?

Bernd Hüsges: Im Bereich der Aufträge ist CarData24 so konzipiert, dass mehrere optional personifizierbare Aufträge mittels Excel-Listen inklusive Bilder und Dokumente wie Fahrzeugschein, Versicherungspolice etc. zu jedem einzelnen Fall eingespielt werden können, das System vergibt automatisch die Aufträge an die Partner, legt die Schäden an und ermöglicht dem Fuhrparkleiter, den jeweiligen Bearbeitungsstatus einzusehen. Am Ende erhält er die Rechnung aus einer Hand, egal wie viele Partner an der Begutachtung beteiligt waren.

Arndt Hüsges: Ein Zusatznutzen ergibt sich daraus, dass wir sämtliche Schadensvorgänge dokumentieren. Damit können wir den Fuhrparkleiter in seinem versicherungsseitigen Schadenmanagement unterstützen und bieten zusätzlich ein umfangreiches Archiv über alle gespeicherten Daten an. Über eine Aufstellung der Schadensregulierungssummen kann er ersehen, ob sich seine Versicherungsvereinbarungen optimieren lassen oder wie er die Prämien für den Fuhrpark neu verhandeln kann. Wir sind ebenfalls in der Lage, auf Knopfdruck Statistiken über die Schadenhäufigkeit oder Schadensarten etc. zu erstellen. Dadurch, dass wir auf ein bundesweites Werkstattnetz mit kostenoptimierten Reparaturpreisen zurückgreifen, können wir für Fuhrparks ein komplettes Schadenmanagement anbieten inklusive 24-Stunden-Hotline, Leihwagen und Rechtsanwälten. Kosteneinsparungen von 20 Prozent sind dabei realistisch.

Flottenmanagement: Wenn Sie einige Zeit zurückblicken, welche technischen Innovationen erleichtern Ihnen und Ihrem Team die Arbeit heute, wie nutzen Sie die moderne digitale Technik, welche Effizienz und Transparenz erreichen Sie dadurch mittlerweile?

Arndt Hüsges: Unsere Sachverständigen arbeiten heute bei der Begutachtung mit einem Personal Digital Assistant (PDA) in einem von uns selbst entwickelten System. Wir betrachten es als Beginn eines neuen Zeitalters in der Fahrzeugbewertung. Zum einen erhalten sie über eine direkte Schnittstelle zu DAT mit der Fahrgestellnummer sämtliche relevante Fahrzeugdaten inklusive Herstellerausstattung. Zum anderen passen wir die Programme speziell auf die Rücknahmeanforderungen des Kunden an, beispielsweise wenn er bestimmte Fahrzeugfotos, bestimmte Wertekategorien benötigt. Ohne deren Erfüllung lässt sich das Gutachten nicht abschließen. Somit unterstützt ihn das Programm, minimiert Fehlerquellen gegen Null und beschleunigt durch vorgegebene Schritte den Ablauf. Der PDA lässt sich zudem multilingual programmieren. Wenn also ein Gutachten in Frankreich in der Landessprache erstellt wird und das Gutachten auf unseren Server geschickt wurde, kann der zuständige Mitarbeiter es auf Knopfdruck direkt auf deutsch respektive englisch, italienisch, türkisch, niederländisch oder tschechisch bearbeiten. Die Sprachbarrieren und der damit verbundene Zeitaufwand für Übersetzungen fallen somit weg. Nicht zuletzt wird durch die ganze Systematisierung der Begutachtung per PDA der einzelne Sachverständige schneller und flexibler. Er kann vor Ort den Vorgang abschließen und an CarData24 versenden. Die Standzeiten der Fahrzeuge verkürzen sich. Insgesamt verringern sich die gesamten Prozesskosten erheblich.

Hüsges Gruppe

Das Ingenieurbüro Helmut Hüsges wurde im Jahre 1970 gegründet. Mittlerweile gehören über 160 Sachverständigen-Niederlassungen mit 100 Franchise-Partnern zur Hüsges Gruppe. Der Dienstleistungsbereich erstreckt sich auf die Bereiche Schaden- und Wertgutachten, Schadenmanagement, HU/AU, Verkehrsunfallrekonstruktionen, Unfallursachen-Ermittlung und Verkehrssicherheitsuntersuchungen. Seit der Übernahme des Büros Willich durch Bernd Hüsges hat die forensische Tätigkeit einen breiten Raum in der Gesamtpalette der Unternehmensdienstleistungen eingenommen. 1996 ist die Fahrzeug-Untersuchung nach § 19 sowie 1999 die Arbeitssicherheit mit in das Unternehmensprofil aufgenommen worden. Im Jahre 2000 wurde von Arndt Hüsges ein weiteres Segment in das Unternehmensportfolio eingebunden. Hierbei handelt es sich um Fleet Management Services für Leasinggesellschaften. Die Hüsges Gruppe ist Mitbegründer der Firma CareMobil24, die sich auf Fuhrparkbetreuung von Start bis Ziel spezialisiert.

Kontakt: Arndt Hüsges
Krefelder Str. 297, 47877 Willich, 02154/428888
info@huesges-gruppe.de • www.huesges.com

Großkundenleistungszentrum als Marke

Gemischtwarenladen oder Dienstleistungsmarke mit verschiedenen Produktmarken? Ein Gastbeitrag von Ingo Hinrichs, Verkaufsleiter Großkunden Region Süd/Ost bei der MAHAG Münchener Automobil und Service GmbH & Co. KG in München

„Nun“, antwortete einmal ein Bewerber um eine Position eines Großkundenbeauftragten, als er gefragt wurde, was das Ziel des ersten Gesprächs mit einem Großkunden sei, „ich will dem Kunden mein Produkt präsentieren, ihn davon begeistern und es ihm verkaufen.“ Bei dem Produkt ging es um eine Automarke, die in ganz Deutschland in jeder Stadt mehrfach angeboten wird und quasi „an jeder Ecke“ zu erwerben ist.

Großkundenleistungszentren benötigen Produktmarken, die sie verkaufen. Je wertiger und zahlreicher sie vorhanden sind, um so leichter ist es, im Markt überhaupt mit den potenziellen Kunden zu sprechen. Wenn ein Großkundenleistungszentrum jedoch eine eigene Marke sein will, muss es sich am Markt neu positionieren und aus der Autolieferantenposition in eine Dienstleistungs- und Beratungsposition wechseln. Sämtliche die Wertschöpfungskette beeinflussenden Produkte müssen dann innerhalb des Leistungszentrums vorhanden und miteinander verzahnt sein, ebenso vorhanden und verzahnt wie die verschiedenen Geschäftsfelder: Akquisition, Leasing und Finanzierung, Distribution, Service, Versicherung, Risk Management und Gebrauchtwagenvermarktung. Dazu gehören auch das Fuhrparkmanagement in allen Facetten und hunderte von kleinen Dingen mit Bedeutung im Fuhrparkwesen.

Die – nennen wir sie – Randprodukte stützen den Vertrieb der Kernprodukte und schaffen den Benefit. Wenn dieser Benefit erkannt wird, ist das ein Grund, eine Geschäftsbeziehung einzugehen. Benefit ist die Bedingung dafür, dass nicht nur über Preise und Nachlässe diskutiert wird, sondern über Leistungen, die wichtig sind und helfen, für das Kerngeschäft des Kunden die nötigen Freiräume zu schaffen.

Die Marke Großkundenleistungszentrum ist gleichsam Problemlöser und Berater bei allen automobilen Services. Es wird nicht nur über den Markt gegangen, um Autos zu verkaufen. Die Marke Großkundenleistungszentrum hält alle automobilen Services bereit und implementiert diese in das beratene Unternehmen als ein zusammengehörendes Dienstleistungssystem. Die Automobile werden dann in das implementierte Dienstleistungssystem distributiert.

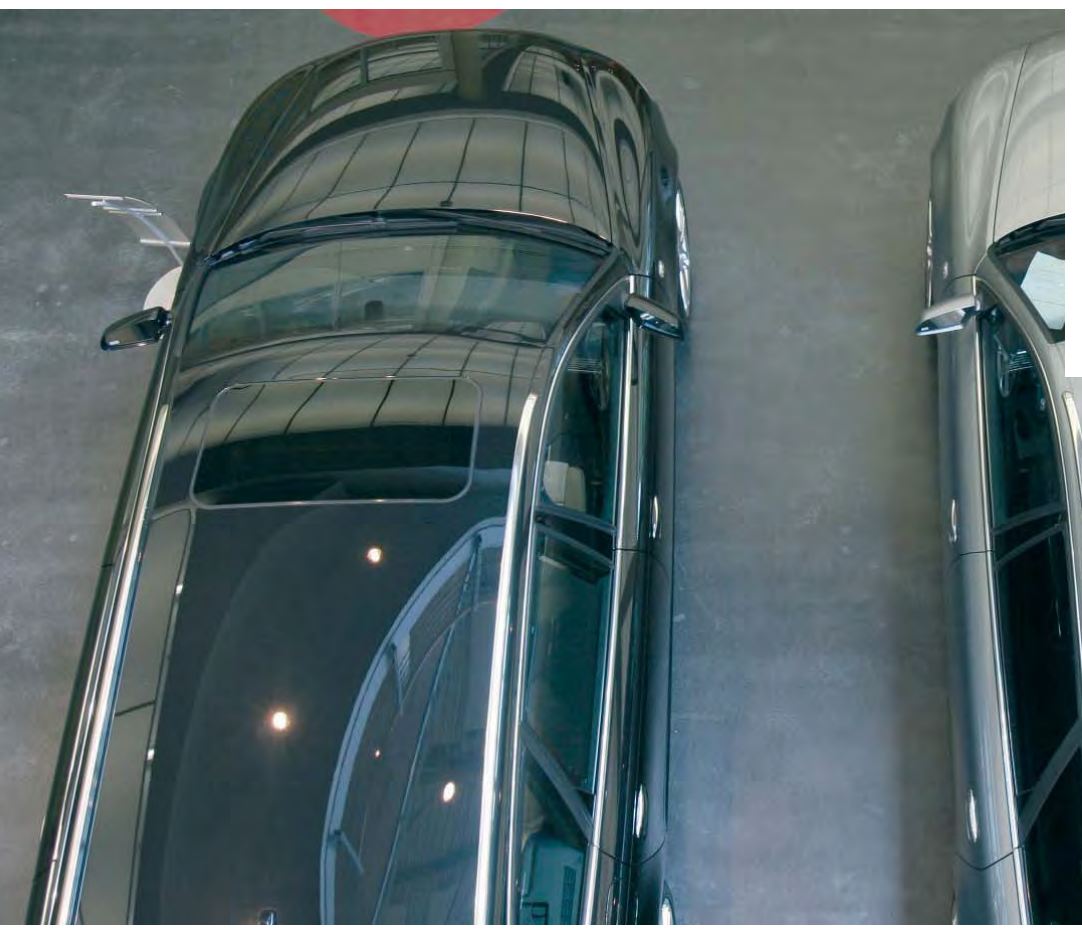
Wie funktioniert eine vitale Dienstleistungsmarke?

Eine Dienstleistungsmarke funktioniert, wenn sie zertifiziert ist… Prozesse genau beschrieben sind… Standards eingehalten werden… Zuständigkeiten klar sind…

Vitalität?

„Das ist so Standard.“ „Das schreibt die ISO-Norm so vor.“ „Das geht nicht anders, weil…“ „Dafür ist jetzt keine Zeit.“ „Das können wir nicht, weil…“ „Das haben wir schon immer so gemacht…“

Die vitale Dienstleistungsmarke funktioniert nur mit Kreativität der Prozessschaffenden; mit der Voraussetzung, stets die Hand am Puls des Marktes zu haben; mit dem Willen, nicht nach Zuständigkeiten zu suchen, sondern zuständig zu sein; mit der Anpassung – nicht Anbiederung – an Marktgegebenheiten und Kundenanforderungen; mit dem Aufspüren von Trends; mit der steten Optimierung der Prozesse; mit Innovationen, die überraschend sind und vom Kunden als erleichternd empfunden werden. Die Marke funktioniert mit Nachhaltigkeit, mit Seriosität und betriebs-



Zuständig sein und stets die Hand am Puls des Marktes: „Die vitale Dienstleistungsmarke funktioniert nur mit der Kreativität der Prozessschaffenden“

Ingo Hinrichs

ist Verkaufsleiter Großkunden Region Süd/Ost der MAHAG Automobilhandel und Service GmbH & Co. KG.

Der Hamburger Industriekaufmann und Marketingwirt ist ein ausgesprochener Fuhrparkmanagement-Experte für Großkunden. Er gilt als Architekt und Verfechter innovativer Dienstleistungskonzepte bis ins Detail mit proaktiver Feinsteuerung.

wirtschaftlich gesicherten Prozessstrukturen. Sie funktioniert mit Kompetenz und Kommunikation auf hohem Niveau. Sie funktioniert mit der Neugier, alles zu hinterfragen, auf den Prüfstein zu stellen und querzudenken. Sie funktioniert mit der Bereitschaft, verantwortlich und entscheidungsbereit zu sein. Sie funktioniert mit beständigen Prozessen, die nicht jeder modischen Entwicklung hinterherlaufen. Sie funktioniert nur, wenn alle hinterfragten und quergedachten Dinge nicht heute so und morgen anders in die Prozesse eingesteuert werden, sondern die Prozesse behutsam geregelt werden, so dass sie dauerhaft sind. Wer dafür die Rahmenbedingungen zulässt, wird eine funktionierende und vitale Dienstleistungsmarke schaffen.

Sendung und Wahrnehmung der Markenbotschaft

Jeder Kontakt mit der Marke bewirkt ein Senden und Wahrnehmen der Markenbotschaft. Sobald sich der Kunde mit der Marke befasst und die Sendung wahrnimmt, spult im Kopf ein individueller Film ab. Emotionen werden frei, und es wird Erlebtes, Vermitteltes, Vermutetes, Positives und Negatives mit der Marke verbunden. Das ist bei einer regionalen Marke, wie sie ein Großkundenleistungszentrum verkörpert, naturgemäß auf den Kreis der Rezipienten eingeschränkt, der diese Marke kennt. Aber dieser Kreis wird die Marke wahrnehmen und etwas mit ihr verbinden.

Unentbehrlich ist es, die Markenbotschaft in Einklang mit den Werten der Marke zu bringen und dafür Sorge zu tragen, dass Botschaft und Handeln identisch sind. Die Wahrnehmung ist dann Sache des Kunden. Je glaubwürdiger Botschaft und Handeln im Einklang stehen, um so positiver wird die Marke wahrgenommen.

Lässt sich Qualität erzeugen?

Qualität ist ein Bewusstsein, das sich im Kopf des Rezipienten entwickelt. Ein Unternehmen kann viel dafür tun, dass es solide, traditionell, innovativ, betriebswirtschaftlich oder opportun arbeitet und produziert. Es kann von sich behaupten, dass es Qualität liefert. Entscheidend ist aber, ob der Kunde es so empfindet. Es gibt keinen Kunden, der einfach nur nicht versteht, dass Qualität produziert wurde. Es gibt nur Kunden, deren Ansprüche und Werteerwartungen erfüllt werden müssen.

Was leistet die Marke?

Ist es nicht das Tun, das im allgemeinen als Leistung verstanden wird? Ist Leistung nicht das Regulieren und Beheben möglicher Probleme, das Schließen eines Vertrages und der Aufbau einer Kundenbeziehung? Ist Leistung nicht, zufriedene Kunden zu haben?

Die Marke leistet Commitment (= Eintrittsverpflichtung, Verbindlichkeit, Bindung). Das ist keine Absichtserklärung, um einen kommunikativen Erfolg beim Kunden oder nach innen zu buchen, zur eigenen Beruhigung, um anzuzeigen, was unter Umständen geleistet werden könnte.

Commitment meint vielmehr die Verpflichtung zur Übernahme von Verantwortung, verbunden mit der gelebten Beständigkeit, dieser übernommenen Verantwortung immer gerecht zu werden. Commitment ist mehr als ein Markenversprechen und eine Markenbotschaft. Es ist das Leben eines Engagements und das permanent strukturierte, aber auch kreative Handeln aller, die sich dieses Engagements verschrieben haben – committed sind. Es ist die ständige Gestaltung von vielen Prozessschritten, die Teile eines Gesamtprozesses sind, der täglich aufs Neue dazu führt, das alle Versprechen, die eine Marke abgibt, auch eingelöst werden.

Das klingt ebenso einfach, wie es kompliziert ist. Aber genau das ist es, was eine Marke leisten muss.

VR LEASING

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!

Profunde und unabhängige Informationen rund um das Fuhrparkmanagement, aktuelle Branchenberichte und Marktübersichten, spannende Specials, ausführliche Tests und guten Rat. Das ist „news to use" in Bestform.

Zum fünfjährigem Jubiläum gratuliert die

VR LEASING

dem Herausgeber und dem gesamten Redaktionsteam des Fachmagazins

FLOTTENMANAGEMENT.

Wir wünschen unserem Partner auch weiterhin gelungene Beiträge und Informationen für interessierte Leser und unsere gemeinsamen Kunden!

VR-LEASING AG Automotive
Hauptstraße 131–137 • 65760 Eschborn
Telefon 0 61 96.99 34 02 • Telefax 0 61 96.99 45 10
automotive@vr-leasing.de • www.vr-leasing.de

Im FinanzVerbund der Volksbanken Raiffeisenbanken

Mitglied des VMF – dem Kompetenzzentrum für Fuhrparkmanagement

„Passt jetzt in seinen Dimensionen optimal in die Klasse“: Im Segment des neuesten Fiat Scudo wird das größte Wachstums-Potenzial gesehen (u.)

„Erfolgsstory im Segment der City-Vans“: Der Fiat Dobló Cargo rangiert in seiner Klasse 2007 erstmals auf Rang zwei (ganz u.)

„Seit vielen Jahren das Thema Erdgas entscheidend voran gebracht“: Die Version des Dobló Cargo gehört zu den absoluten Marktführern (re.o.)

„Bei den 3,5-Tonnern ebenfalls auf Platz zwei: Der Fiat Ducato ist schon traditionell eine feste Größe im deutschen Transportermarkt (re.u.)

Interview mit Thomas Hajek, Vorstand (li.), und Marco Kronsbein, Referent Großkunden, bei der Fiat Automobil AG in Frankfurt/Main

Hervorra

Flottenmanagement: Auch im deutschen Flottenmarkt ist Fiat Professional, die leichte Nutzfahrzeugsparte von Fiat, seit nahezu zwei Jahrzehnten eine feste Größe. Insbesondere hat sich hier auch der große Transporter Ducato immer wieder als Importfabrikat Nummer eins etabliert. Welche Bedeutung hat das Flottengeschäft für Fiat Professional im Vergleich zum Privatkundengeschäft bzw. zum Geschäft mit kleineren Gewerbetreibenden?

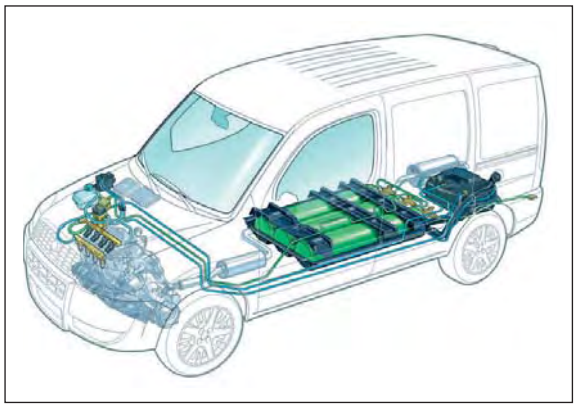
Kronsbein: Von den rund 40.000 Fahrzeugen, die wir im Jahr vermarkten, entfallen etwa 50 Prozent nicht auf den gewerblichen Bereich, ein Großteil davon wiederum sind Reisemobile. In der anderen Hälfte liegt unser Fokus sehr stark auf kleineren Flotten bis etwa zehn Fahrzeuge und mittleren Flotten bis 50 Einheiten. Das ist ein Geschäft, das unser Handel sehr erfolgreich und professionell betreibt. Bei großen Flotten sehen wir noch zusätzliches Potenzial, wissen uns aber auch in einer sehr guten Ausgangs-Position. Mit Strada, Dobló Cargo, Scudo und Ducato bieten wir hier einerseits die umfangreichste Produktpalette und andererseits sehr attraktive Restwerte.

Flottenmanagement: Wo steht jetzt Fiat Professional aktuell in den einzelnen Klassen des Flottengeschäfts? Was können Sie noch tun, um die Marktanteile noch weiter auszubauen, wie hart ist hier die Konkurrenz zu den einheimischen Herstellern, wie sieht das Ranking im Vergleich zu anderen Importfabrikaten aus?

Hajek: In der großen Transporterklasse mit 3,5 Tonnen Gesamtgewicht halten wir auf dem deutschen Markt mit dem Fiat Ducato Platz zwei mit einem Segment-Anteil von über 20 Prozent hinter dem Sprinter und vor allen anderen deutschen Herstellern und Importfabrikaten. Das ist eine sehr gute Position. Im Segment des Fiat Scudo sehen wir das größte Wachstumspotenzial, weil wir seit Januar 2007 mit dem neuen Scudo ein Fahrzeug im Portfolio haben, das in seinen Dimensionen optimal in diese Klasse passt. Diesen Newcomer wollen wir mittelfristig unter den ersten Drei der Klasse platzieren. Dass wir voll in der Lage sind, solche Potenziale mit unserem Handel und unseren Geschäftspartnern zu nutzen, beweist auch die Erfolgsstory des Dobló Cargo im Segment der City-Vans, der 2007 erstmals hinter dem Caddy auf Platz zwei liegt.

Flottenmanagement: Wie verteilt sich gegenwärtig Ihr Flottengeschäft, einmal betrachtet im Hinblick auf Branchen, einmal betrachtet im Hinblick auf Flottengrößen? In welchen Segmenten kommt Fiat Professional schon sehr gut zum Zuge, wo sehen Sie noch Nacharbeit vor sich?

Hajek: Fiat Professional hat schon sehr früh begonnen, für die handwerklichen Branchen maßgeschneiderte Lösungen anzubieten und kann auf diesem Gebiet einen großen Erfahrungsschatz vorweisen. Der Kunde kommt bei uns schnell zu einem Fahrzeug, das auf seinen Einsatzzweck zugeschnitten ist. Er muss also nicht mehr verschiedene Zulieferer zu Rate ziehen oder gar selbst für den Umbau



gend aufgestellt

sorgen. Das begründet unseren durchschlagenden Erfolg in diesem Geschäft. Auch die Händler wissen es zu schätzen, dass wir unsere Modelle mit einer Vielzahl von Spezifikationen ab Auslieferungslager anbieten können. Wie flexibel wir unser Angebot auf den Bedarf unserer Kunden zuschneiden können, ist auch daran ersichtlich, dass wir gerade bei kleinen Flotten einen sehr hohen Marktanteil verzeichnen können.

Flottenmanagement: Wie verteilt sich Ihr Flottengeschäft im Hinblick auf Leasing/Kauf, können Sie Trends in die eine oder andere Richtung verzeichnen, wie begründen Sie aus Ihrer Sicht die Entwicklung?

Hajek: Naturgemäß spielt das Leasing für den Gewerbetreibenden eine ausgesprochen starke Rolle. Dies liegt vor allem in der deutschen Steuergesetzgebung begründet. Bei uns liegt der Leasinganteil bei rund 80 Prozent. Einen Großteil dieser Geschäfte wickeln wir über unseren eigenen Finanzdienstleister, die Fiat Bank, ab. Gegenwärtig stellen wir verstärkt einen Trend zu Full-Service-Paketen fest, auch wenn die Kunden in der Regel von niedrigeren Leistungsumfängen aus starten. Vor allem das Management großer Fuhrparks nutzt die Vorteile des Full-Service-Leasing. Der klassische Gewerbetreibende mit bis zu drei Fahrzeugen verhält sich in dieser Beziehung zurückhaltender.

Thomas Hajek:

„Der Kunde kommt bei uns schnell zu Fahrzeugen, die auf den Einsatzzweck zugeschnitten sind."

Flottenmanagement: Wenn die geeignete Modellpalette geboten wird, welche wesentlichen Anforderungen stellt gegenwärtig der Flottenbetreiber an seinen Transporter-Lieferanten, was müssen Sie seitens Fiat Professional darüber hinaus leisten können?

Hajek: Grundsätzlich sind wir mit unserer Produktpalette hervorragend aufgestellt. Der gewerbliche Transporterkunde verlangt im komplexen Nutzfahrzeuggeschäft aber zu Recht auch eine ausgezeichnete Beratung durch Top-Verkäufer – beispielsweise im Hinblick auf Maße, Zuladung oder Achslasten. Viel mehr noch als im Pkw-Bereich sind hier im Verkauf absolute Spezialisten gefordert. Daher arbeiten wir seit Jahren sehr aktiv daran, bei uns intern wie auch beim Handel eine Verkaufsmannschaft mit entsprechender Qualifikation und umfangreichem Fachwissen aufzubieten. Wir unterstützen unseren Handel aktiv bei der Auswahl, bei der Einstellung von Verkäufern und auch bei der Entlohnung in der Einarbeitungszeit. Unter dem Strich ist das für den Kunden bares Geld wert. Dass wir hier den richtigen Weg beschreiten, zeigt die hohe Loyalitätsrate unserer Kunden.

Flottenmanagement: Welche Bedeutung innerhalb des Flottenmarktes genießt das Geschäft mit speziellen Transporter-Lösungen, wie ist Fiat Professional hier aufgestellt?

Hajek: Wir bieten schon seit langem spezielle Aufbaulösungen für Dachdecker, Schreiner oder den Sanitärbereich an. Eine ausgesprochen starke Position im Markt halten wir auch im Segment der Kühlfahrzeuge, nicht nur für den Lebensmittel-, sondern auch für den Arzneimittel-Transport. Die entsprechenden Spezial-Versionen des Dobló Cargo, Scudo und Ducato stehen über die gesamte Bandbreite der Modellpalette zur Verfügung. Zusätzlich zielen wir mit unseren Speditionsmodellen mit besonderem Innenausbau auf große Flotten.

Flottenmanagement: Fiat Professional kann auch trefflich auf dem Klavier der alternativen Antriebe spielen, wie gestaltet sich die Nachfrage nach Erdgas-Transportern?

Hajek: Das sehen wir ein wenig mit lachendem und weinendem Auge. Einerseits hat Fiat nicht nur im Pkw-Bereich, sondern auch im Nutzfahrzeugbereich seit vielen Jahren das Thema Erdgas entscheidend voran gebracht, ist aber damit wahrscheinlich auf Grund seiner Stellung als Importeur in der Öffentlichkeit nicht so durchgedrungen, wie es dieses Engagement selbst verdient hätte. Diese Fahrzeuge, die quasi keinerlei Feinstaub produzieren und eigentlich als geniale Lösung gelten, passen mehr denn je in die Zeit. Wir gehören mit Nutzfahrzeugen wie dem Dobló Cargo und dem Ducato zu den absoluten Marktführern.

Aktuell hat sich der Trend zu Erdgasfahrzeugen – auch durch den Markteintritt deutscher Hersteller – deutlich verstärkt. Erdgasfahrzeuge genießen derzeit im Markt eine enorme Akzeptanz. Zwar ist unser Marktanteil durch die Zunahme der Wettbewerber gesunken, aber wir verkaufen mehr Fahrzeuge als im Vorjahr und halten nach wie vor Rang drei bei den Zulassungen.

Flottenmanagement: Abseits der Modellpalette verlangt der Flottenbetreiber auch zusätzliche Service-Programme, im Falle Leasing häufig ein mehr oder minder ausgebautes Full-Service-Leasing. Wie ist Fiat Professional hier aufgestellt, was kann hier die Fiat Bank schon von Haus aus leisten, wie werden die einzelnen Dienstleistungs-Module dargestellt?

Thema Transporter in Frankfurt: Bernd Franke (FM), Marco Kronsbein, Thomas Kern, Thomas Hajek (alle Fiat), Erich Kahnt (FM, v.l.)

Hajek: In den mittleren Gewerbebereichen sind wir in dieser Beziehung schon sehr stark über die Fiat Bank engagiert. In der Regel wachsen die Kundenanforderungen an das Service-Paket in Etappen. Zunächst einmal erwartet der Kunde Planungssicherheit in punkto Wartungskosten. Dieser Zielsetzung kommt entgegen, dass unsere neuen Fahrzeuge Wartungsintervalle von bis zu 45.000 Kilometern aufweisen. Das reduziert die Kosten per se, denn bis zu einer Gesamtlaufleistung von 200.000 Kilometern fallen zwei Wartungen weniger an. Zudem bieten unsere neuen Fahrzeuge mit Pkw-Zulassungen in den einzelnen Transporterklassen jetzt beste Kasko-Einstufungen mit deutlichem Abstand zum Wettbewerb. Das gibt einen weiteren Hinweis auf die kosteneffiziente Reparaturfreundlichkeit.
Ich will hierfür nur ein Beispiel anführen: Bei unseren neuen Fahrzeugen sind die Frontscheinwerfer nach oben und hinten gezogen, weil der Ersatz beschädigter Scheinwerfer generell sehr kostenintensiv ist. Durch unsere Neukonstruktion liegen aber die Scheinwerfer jetzt in einem Bereich, der nachweislich bei Unfällen seltener in Mitleidenschaft gezogen wird. Das wiederum schlägt sich konkret in niedrigeren Kasko-Prämien nieder. Ansonsten stehen auf der Anforderungs-Skala der einzelnen Dienstleistungs-Module noch Versicherungsleistungen ganz oben, weiter hinten rangiert das Tankkarten-Management.

Flottenmanagement: Wie gestaltet Fiat Professional das Verhältnis zu den herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften?

Kronsbein: Wir stehen jedem potenziellen Partner offen gegenüber. Wir glauben, dass wir mit herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften vor allem verstärkt dort ins Geschäft kommen können, wo sie große Flotten im Bestand führen. Hier stellen wir uns der Herausforderung, die Position von Fiat Professional stärker auszubauen, beispielsweise unter Verweis auf die langen Inspektionsintervalle oder attraktivere Restwerte im Vergleich zum Wettbewerb. Um unsere Produkte adäquat präsentieren und die Vorteile dem Kunden verständlich und praxisnah darlegen zu können, haben wir unsere Vertriebsmannschaft im Großkundenbereich mit kompetenten Fachleuten verstärkt und werden hier auch personell weiter wachsen und weiterhin erstklassige Betreuung bieten. Fiat hat den Common-Rail-Dieselmotor erfunden und bietet reparaturfreundliche Fahrzeuge mit niedrigen Wartungskosten. Alles gute Argumente, die für den Kauf eines Fahrzeugs aus unserer Produktpalette sprechen.

Marco Kronsbein:

„Unser Fokus liegt sehr stark auf kleineren und mittleren Flotten."

Flottenmanagement: Welche Ziele setzen Sie für Fiat Professional im laufenden Jahr, was wollen Sie mittelfristig bis 2010 erreichen?

Hajek: Wir planen dieses Jahr 45.000 Fahrzeuge zu fakturieren. Im nächsten Jahr kommen mit dem neuen Kleinsttransporter Mini-Cargo, einem genialen Konzept unterhalb der Dobló Cargo-Baureihe, und einem Eintonner-Pick up noch zwei attraktive Fahrzeuge hinzu. Dann halten wir 50.000 Einheiten im Jahr für realistisch.

Flottengeschäft Fiat Nfz 2006

Verkaufte Einheiten (bereinigtes Flottengeschäft)	*7.423 Einheiten*
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	*+ 2,25 % (7.256 in 2005)*
Prozentuale Verteilung des Flottengeschäfts	
Transporter bis 2,0 t zG (Fiat Doblò Cargo)	*41,43 %*
Transporter bis 2,8 t zG (Fiat Scudo)	*5,82 %*
Transporter 2,8 bis 3,9 t zG (Fiat Ducato)	*50,61 %*
Pick Up (Fiat Strada o.ä.)	*2,14 %*
Topseller im Flottengeschäft	*1. Ducato KAWA 35 L4H2 120 PS* *2. Ducato KAWA 30 L1H1 100 PS* *3. Ducato KAWA 33 L4H2 120 PS*
Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	*Fiat Mini Cargo, City Transporter unter 1,6 t*
Anteile Leasing (Full Service-Leasing)/Kauf	*Leasing 80 % / Kauf 20 %*
Garantiebedingungen	*2 Jahre ohne km-Begrenzung, optional erweiterbar*
Inspektionsintervalle	*bis zu 45.000 km*
Kooperationspartner/Leasinggesellschaften/ Banken (Ansprechpartner)	*Die Fiat Automobil AG hält mit namhaften Leasinggesellschaften Rahmenverträge*
Ansprechpartner Großkundengeschäft	*Fiat Automobil AG, Großkunden / RaC / Gebrauchtwagen (direkte Ansprechpartner siehe website)*
Internetseite für Großkunden	***www.fiatflotte.de*** ***www.fiat-professional.de***

Mit genug EGO ist Ihre Flotte vorn.

Freisprechanlagen neu definiert

EGO TALK

EGO TALK
Die kompakte Bluetooth-Freisprechanlage mit MP3-Musikfunktion

99,– EUR*

EGO FLASH

EGO FLASH
Die Bluetooth-Freisprechanlage mit OLED-Display und MP3-Musikfunktion

159,– EUR*

EGO LOOK

EGO LOOK
Die Komfort-Bluetooth-Freisprechanlage mit Farb-Display, MP3-Musikfunktion und mehr

199,– EUR*

EGO drive

EGO DRIVE
Die Bluetooth-Komplettlösung für Navigation, Telefonieren und Multimedia im Fahrzeug

599,– EUR*

*Unverbindliche Preisempfehlung.

Ob Freisprechen oder Navigation, Einsteigermodell oder Profiversion, EGO lässt keine Wünsche offen. EGO eignet sich für jeden Fahrzeugtyp und jede Fahrzeuggröße. Nutzen mehrere Personen ein Fahrzeug? Kein Problem: EGO kann die Daten von bis zu 10 Mobiltelefonen speichern und ermöglicht so einen einfachen Benutzerwechsel. Einbaubetriebe vor Ort stehen Ihnen und Ihrer Flotte mit Rat und Tat zur Seite. Starten Sie durch – mit Ihrem EGO.

Erfahren Sie mehr auf www.pushyourego.de · Produkt-Hotline: 0800 0393393
Funkwerk Dabendorf GmbH · Märkische Straße · D-15806 Dabendorf · www.fwd-online.de

Ein Unternehmen der Funkwerk AG

funkwerk dabendorf

Mit den FLEETdays startet die Hiepler + Partner Akademie eine Vortragsreihe für Fuhrparkleiter, die sich auf ausführliche Fachvorträge konzentriert.

Auf Takt

Weniger ist mehr. Dass dieser Spruch sich für die Auftaktveranstaltung der neuen Seminarreihe „FLEETdays“ der Hiepler + Partner Akademie bewahrheitet hat, bestätigt Geschäftsführer Marc-Oliver Prinzing. Während bei anderen Seminarkonzepten zwei Veranstaltungstage mit Referaten vollgepackt werden, beschränkte sich die Referentenzahl im Göttinger Sartorius College auf zwei pro Tag, denen jeweils rund zwei Stunden Vortragszeit eingeräumt wurde.

„Das Konzept, reine Fachvorträge in einem kommunikativen Rahmen anzubieten, ist aufgegangen und sehr gut angenommen worden“, resümmiert Prinzing. Außerdem blieb genug Zeit für Zwiegespräche und Erfahrungsaustausch unter Kollegen im kleinen Rahmen, ein nicht zu unterschätzender Faktor. Rund 30 Fuhrparkentscheider verfolgten eine vielseitige Themenmischung an Vorträgen, die wir hier inhaltlich anreißen wollen.

Ausschreibungen

Uwe Seitz von der Semase Seitz GmbH & Co. KG setzte seinen Vortragsschwerpunkt auf Wissenswertes zur Ausschreibung von Leasing- und Fuhrparkmanagementdienstleistungen. „Ausschreibungen dienen zum einen der Überprüfung der Dienstleistungsqualität des Anbieters, der Preisstellung im Markt, weitere Gründe sind eigene Kostenoptimierungen im Fuhrparkbetrieb oder der Ausgleich von marktbedingten Kostensteigerungen“, fasst der Unternehmensberater zusammen.

Inhaltlich sollten die Ausschreibungen konkretisiert werden, vor allem in Bezug auf Anforderungen und Aufgabenstellung an den Anbieter, Bewertungskriterien, Erwartungen an Inhalte und klare Vereinbarungen sowie die Inhalte eines Servicelevel-Agreements. Drei bis vier der „besten“ Anbieter sollten dann von Angesicht zu Angesicht auf Herz und Nieren geprüft werden, sprich: haben sie die Aufgaben verstanden, wie glaubwürdig, wie flexibel sind sie etc. Kommt es nach erfolgreichen Verhandlungen zum Vertragsabschluss, empfiehlt Seitz regelmäßige Überprüfung, Statusgespräche und kollegialen Austausch.

Gebrauchtwagenvermarktung

Dr. Werner Lohrberg, AUTOonline (s. Foto oben), beleuchtete das Thema Gebrauchtwagenvermarktung, welches vor allem Kauffuhrparks, Leasinggesellschaften, Hersteller, den Handel und Autovermieter betrifft. Neue Märkte innerhalb und außerhalb Europas beeinflussen das Geschäft positiv, nicht zuletzt die elektronischen Medien vereinfachen die Prozesse. Was also ist entscheidend für die gewerbliche Gebrauchtwagenvermarktung: neben der Optimierung der Erlöse gilt es die eigenen Rahmenbedingungen und Voraussetzungen im Auge zu behalten.

„Zunächst ist es wichtig, mit der Auswahl des Fuhrparkfahrzeugs (Marke, Modell, Ausstattung, Farben, Zustand) eine Attraktivität zu schaffen. Bei der Vermarktung spielt es zudem eine Rolle, wie groß der Käuferkreis ist und wie aussagekräftig die Fahrzeugbeschreibung ist“, weiß Lohrberg. Weitere Überlegungen

Lieber Fuhrparkmanager,
das könnte der Grund sein, warum man Sie besonders freundlich im Aufzug grüßt.

Mondeo. Der neue Ford.

Verführt in Sekunden: der neue Ford Mondeo. Dafür sorgt alleine schon seine äußere Erscheinung, geprägt durch das neue Ford kinetic Design. Darüber hinaus überzeugt er durch innovative Technologien wie z. B. Adaptive Cruise Control mit Auffahrwarnsystem. www.ford.de/firmenkunden

FordMondeo

Feel the difference

O&M FL/07-06

Vornehmlich gute Kritiken ließen die 30 Teilnehmer über die Auftaktveranstaltung verlauten (li.o.)

„Die Akzeptanz und das positive Feedback bestärken uns, diese Veranstaltungsreihe fortzusetzen“ Geschäftsführer Stephan A. Hiepler und Marc-Oliver Prinzing (o.re., v.l.)

Die FLEETdays fanden strategisch günstig im am geografischen Mittelpunkt Deutschlands gelegenen Göttinger Sartorius College statt (ganz li.u.)

Uwe Seitz versuchte die Zuhörer für die Fallstricke der Suche nach Leasing- und Fuhrparkmanagement-Dienstleistern zu sensibilisieren (re.u.)

Der Rechtswissenschaftler Joachim Otting brachte Licht in das Dunkel des Schadensrecht (li.u.)

für die Wahl des Partners sollten angestellt werden bezüglich des Vermarktungsvolumens, Logistik und der eigenen personellen Ressourcen.

Schadensrecht

Dem sonst recht trockenen juristischen Gebiet verschaffte Ass. Jur. Joachim Otting durch seinen Vortrag zum Schadensrecht einen anschaulichen Flottenbezug für Nicht-Juristen. Ein Interesse galt der Schadensminderungspflicht, über die der BGH entschieden hat, dass der Geschädigte nicht in die Tasche des Schädigers sparen muss.
In diesem Zusammenhang informierte Otting über die Rechtmäßigkeit der Einbehaltung von Großkundenrabatten im Fall von Schadensreparaturen. Damit einher geht der Fall der fiktiven Abrechnungen. Am Beispiel der „Porsche-Entscheidung“ (BGH VI ZR 398/02, 29.3.03) zeigte der Rechtswissenschaftler auf, dass in der Realität allerdings doch keine Ruhe in die Diskussion um die „Stundenverrechnungssätze“ eingekehrt scheint.

Schadenmanagement

Einem heiklen wie komplexen Thema widmete sich Annette Schickler, Projektkoordinatorin Schadenmanagement bei der DEKRA, mit den Chancen und Risiken im Outsourcing des Schadenmanagement. Zentrale Punkte darin benennt sie mit „Schadenannahme und Erstbearbeitung, Reparaturorganisation, Komplettabwicklung mit beteiligter Versicherung, Buchhaltung, Qualitätsmanagement und Koordination, Reporting und Auswertung“.
Für essenziell erachtete sie, dass klare Prozessabläufe geschaffen werden und ein effizientes Datenmanagement betrieben wird. Aussagekräftige Reportings und Controlling empfiehlt Annette Schickler ebenso wie absolute Konformität mit dem Rechtsberatungsgesetz. Entscheidende Grundvoraussetzungen für eine professionelle Schadensabwicklung seien zudem gutes Fachpersonal und ein zuverlässiges Werkstattpartnernetz.

Das durchweg positive Feedback von Teilnehmer- wie auch Referentenseite ermutigt die Organisatoren von Hiepler + Partner, dieses Veranstaltungskonzept fortzuführen. Sie freuten sich über Statements wie das von Benjamin Pandolfi, Fuhrparkmanagement – Euromaster Immobilien GmbH: „Das Programm der FLEETdays war sehr informativ, nützlich und praxisnah. Die Gastredner haben die verschiedenen Themenbereiche sehr gut beleuchtet. Insbesondere von Vorteil war der fachliche Austausch mit den Fuhrparkkollegen aus dem Teilnehmerkreis. Alles in allem einen gelungene, gut organisierte Veranstaltung in einem angenehmen Ambiente.“

Auch Bernd Kullmann, Flottenmanager – IDEAL Lebensversicherung a.G. verbuchte den Seminarbesuch als Gewinn: „Erfreulicher Weise konnte ich nach Abschluss der Hiepler + Partner FLEETdays die Feststellung treffen, genug „mitgenommen“ und auch neue Kontakte zu Kollegen geknüpft zu haben. Themen und die Fachkompetenz der Referenten gefielen und geben zu der Hoffnung Anlass, dass diese Seminarreihe in der gleichen Qualität fortgeführt wird.“
Die Vorbereitungen dafür laufen quasi schon: „Die von den Teilnehmern genannten Themenwünsche für weitere Seminare wurden von uns aufgenommen und bereits in die Planung der nächsten Veranstaltung einbezogen“, teilte Marc-Oliver Prinzing mit.

Minimaler Verbrauch.
Maximale Wirtschaftlichkeit.

Der Renault Mégane Grandtour. Mit nur 4,7 l Verbrauch auf 100 km ist der 1.5 dCi FAP-Motor Bester im Segment der Diesel-Kombis mit Rußpartikelfilter. Falls Ihre Mitarbeiter noch mehr Kraft wünschen, bietet sich der Renault Mégane Grandtour 2.0 dCi mit 150 PS (110 kW) an. Auch er ist mit 5,4 l Verbrauch dabei alles andere als verschwenderisch. Damit Ihre Umweltbilanz ebenfalls gut aussieht, verfügt der Renault Mégane Grandtour darüber hinaus über extrem niedrige Emissionswerte. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Renault Partner oder unter **www.renault.de**

Gesamtverbrauch (l/100 km): kombiniert von 5,4 bis 4,7. CO_2-Emissionen: kombiniert von 144 bis 124 g/km (Messverfahren gemäß RL 80/1268/EWG).

Renault eco2

RENAULT

Echtkosten Rechnung

Im dritten Teil unserer in Zusammenarbeit mit EurotaxSchwacke erstellten Echtkostenrechnung nehmen wir zwei starke Segmente unter die Lupe: Mittelklasse-Dieselkombis als den Klassiker schlechthin sowie das Wachstums-Segment SUV. Vor allem bei den SUVs, von Natur aus ein heterogenes Segment, zeigen sich große Unterschiede.

Wiederholt Sieger in der Mittelklasse in all unseren Kostenvergleichen ist der Skoda Octavia Kombi, und auch in unserer Vollkostenrechnung verweist der Skoda wieder sämtliche Wettbewerber auf die hinteren Ränge. Niedrigster Listenpreis, günstigster Wert bei Reifen und Kraftstoff sowie ein guter Restwert und niedrige Wartungskosten bei 120.000 Kilometern Gesamtlaufzeit in drei Jahren reichen zum Gesamtsieg. Knapp gefolgt vom Toyota Avensis, der mit den niedrigsten Wartungskosten punktet und insgesamt knapp 4 Prozent mehr Kosten in drei Jahren verursacht, in der Summe 881 Euro.

Auch in diesem Echtkostenvergleich zeigt sich wieder einmal, dass vorzügliche Einzelwerte das Gesamtranking nur verschieben, aber nicht entscheiden: Der BMW 320d überzeugt mit einem Spitzen-Restwert von 56,9 Prozent – das sind gut 6 Prozentpunkte mehr als der zweitplatzierte Audi und 17 Prozentpunkte über dem Gesamt-Kostensieger Skoda Octavia – führt aber dennoch nur zu einem vierten Platz in den Gesamtkosten. Das Gesamtpaket entscheidet.

Insgesamt liegt das Feld der Mittelklasse-Diesel-Kombis jedoch recht nah beieinander; das Gros der Fahrzeuge weicht um nicht mehr als 15 Prozent vom Preisgünstigsten ab. Die Ausreißer indes haben gute Gründe: Renault und Citroën kämpfen mit niedrigen Restwerten, wie auch der deutsche Premiumanbieter Mercedes – hier allerdings wohl eher durch den gerade anstehenden Modellwechsel bedingt. Jaguar und Saab wiederum sind ohnehin eher Fahrzeuge für Individualisten.

Richtig wild werden die Unterschiede der Vollkosten im Segment der SUVs. Na gut, man kann einen Chevrolet Captiva oder Kia Sorento sicher nicht mit einem Porsche Cayenne oder Audi Q7 vergleichen – wir tun es aber trotzdem. Schließlich sind alle in dem Segment

sortiert nach Gesamtkosten

Marke	Name	ETX Code	Listenpreis in Euro, netto	Restwert (exkl. MwSt.)	Restwert in Prozent
Mittelklasse Kombis					
SKODA	Octavia Combi 2.0 TDI Ambiente DPF	10466116	20.244	8.067	39,9
TOYOTA	Avensis 2.0 D-4D Combi	10507920	20.948	8.235	39,3
VOLVO	V50 2.0D DPF	10519479	23.193	9.790	42,2
BMW	320d DPF Touring	10136381	28.529	16.219	56,9
AUDI	A4 Avant 2.0 TDI DPF	10110027	26.555	13.445	50,6
VOLSWAGEN	Passat Variant 2.0 TDI DPF Trendline	10522325	24.095	10.505	43,6
PEUGEOT	407 SW HDi 135 Tendance	10420750	22.773	9.244	40,6
FIAT	Croma 1.9 Multijet 16V DPF Active	10178953	21.513	8.110	37,7
HONDA	Accord Tourer 2.2i-CDTi Sport	10284048	24.440	10.042	41,1
OPEL /VAUXHALL	Vectra 1.9 CDTI Caravan	10414521	23.716	8.865	37,4
MAZDA	6 Sport Kombi 2.0 CD DPF Exclusive	10375281	22.759	8.025	35,3
FORD	Mondeo 2.0 Turnier TDCi DPF Ambiente	10211931	22.248	7.144	32,1
SAAB	9-3 1.9 Sport Kombi TiD DPF Linear	10453995	25.462	9.958	39,1
RENAULT	Laguna Grandtour 2.0 dCi FAP Dynam.	10446528	24.118	8.612	35,7
JAGUAR	X-Type Estate 2.2 Diesel	10332292	27.395	11.051	40,3
CITROËN	C5 Kombi HDi 135 Tendance	10149946	23.882	7.310	30,6
MERCEDES	C 220 T CDI Classic DPF	10380281	29.800	12.605	42,3
SUV					
CHEVROLET	Captiva 2.0 4WD 5 Sitzer LS	40250412	24.697	12.480	50,5
OPEL/VAUXHALL	Antara 2.0 CDTI Edition	40411130	26.522	11.176	42,1
KIA	Sorento 2.5 CRDi VGT DPF LX	40800579	26.340	11.598	44,0
JEEP	Cherokee 2.8 CRD Automatik Sport	40551339	25.286	9.748	38,6
VOLVO	XC 90 D5 Kinetic	40510569	35.866	19.497	54,4
LANDROVER	Discovery TD V6 S	40352414	33.866	16.513	48,8
BMW	X5 3.0d	10138539	43.613	25.252	57,9
VOLKSWAGEN	Touareg 3.0 V6 TDI DPF	40520520	37.773	19.412	51,4
AUDI	Q7 3.0 TDI DPF quattro tiptronic	10110257	42.689	23.150	54,2
MERCEDES	ML 320 CDI 7G-TRONIC DPF	40380885	43.200	22.183	51,4
TOYOTA	Land Cruiser 100	40501343	49.828	23.907	48,0
FORD	Maverick V6 Limited	40210550	27.794	9.075	32,7
LEXUS	RX 400h (Hybrid)	40590050	42.888	23.275	54,3
NISSAN	Murano 3.5	40401446	39.277	15.884	40,4
CADILLAC	SRX 3.6 V6 Elegance	40240010	37.888	14.371	37,9
PORSCHE	Cayenne	40430070	43.475	22.229	51,1

BENZINER

der SUV zu Hause, und in diesem klassischen User-Chooser-Bereich – Funktionsfahrzeuge dieser Gattung dürfte es in Fuhrparks kaum geben – zählt eben der Wille des Fahrzeugnutzers mehr als die Kosten. Dennoch sollten sie zumindest bekannt sein; der Fuhrparkleiter steht ja für die Gesamtkosten ein.

Und auch in diesem Segment gibt es eine kleine Überraschung: Bei 90.000 Kilometern Laufleistung in drei Jahren sind die Dieselfahrzeuge nicht immer die günstigsten: Der Benziner Ford Maverick und der Hybrid Lexus RX 400h sind über die Laufzeit rund 7000 Euro günstiger als der Toyota Land Cruiser und liegen auch noch knapp unter dem Mercedes ML 320 CDI.

Premium fahren heißt bei SUV immer auch Premium zahlen: Ein BMW X5, VW Touareg V6, Audi Q7 oder Mercedes ML 320 kostet in drei Jahren eben mindestens 6.790 Euro mehr als beispielsweise der zweitplatzierte Opel Antara. Vom günstigsten Chevrolet Captiva 2.0 bis zum teuersten SUV unserer Liste, dem Cadillac SRX3, liegt der Aufpreis über die dreijährige Laufzeit bei satten 98 Prozent oder knapp 23.000 Euro – für ein einzelnes Fahrzeug, wohlgemerkt.

Dennoch, die Wachstumsraten der letzten Jahre im Segment der SUV sprechen für sich, da wird auch die potenzielle CO_2-Steuer nicht viel ändern. Denn ein SUV ist eben immer auch ein motivierendes Status-Symbol – sowohl in der Hierarchie im Unternehmen als auch nach außen im privaten Umfeld. Gerade, wenn es ein Firmenfahrzeug ist.

Gesamtsieg in der Mittelklasse: Skoda Octavia Combi 2.0 TDI Ambiente DPF

Wartungssumme Laufzeit/Euro	Reifenbetrag	Durchschnittlicher Verbrauch	Dieselkosten 1 Liter = 1 Euro	Gesamtkosten Wartung, Reifen, Diesel	Differenz zum Günstigsten in Prozent	Differenz zum Günstigsten absolut	Gesamtkosten	Differenz zum Günstigsten in Prozent	Differenz zum Günstigsten absolut
3.804,41	1.178,59	5,6	6.720	11.703,00	–	–	23.880,00	–	–
3.553,55	1.415,09	5,9	7.080	12.048,64	2,95	345,64	24.761,64	3,69	881,64
3.968,19	1.412,32	5,8	6.960	12.340,51	5,45	637,51	25.743,51	7,80	1.863,51
4.623,43	1.838,17	5,9	7.080	13.541,60	15,71	1.838,60	25.851,60	8,26	1.971,60
4.020,36	1.412,32	6,1	7.320	12.752,68	8,97	1.049,68	25.862,68	8,30	1.982,68
3.950,38	1.412,32	6,0	7.200	12.562,70	7,35	859,70	26.152,70	9,52	2.272,70
3.822,41	1.695,19	6,0	7.200	12.717,60	8,67	1.014,60	26.246,60	9,91	2.366,60
4.149,49	1.412,32	6,1	7.320	12.881,81	10,07	1.178,81	26.284,81	10,01	2.404,81
4.015,41	1.412,32	5,9	7.080	12.507,73	6,88	804,73	26.905,73	12,67	3.025,73
4.098,67	1.178,59	5,8	6.960	12.237,26	4,57	534,26	27.088,26	13,43	3.208,26
4.056,19	1.415,09	6,1	7.320	12.791,28	9,30	1.088,28	27.525,28	15,26	3.645,28
3.600,75	1.412,32	6,2	7.440	12.453,07	6,41	750,07	27.557,07	15,40	3.677,07
4.410,54	2.098,39	5,9	7.080	13.588,93	16,11	1.885,93	29.092,93	21,83	5.212,93
4.298,19	1.934,59	6,2	7.440	13.672,78	0,62	1.969,78	29.178,78	22,19	5.298,78
4.472,61	1.412,32	6,2	7.440	13.324,93	13,86	1.621,93	29.668,93	24,24	5.788,93
4.137,79	1.849,16	6,0	7.200	13.186,95	12,68	1.483,95	29.758,95	24,62	5.878,95
4.416,33	1.412,32	6,9	8.280	14.108,65	20,56	2.405,65	31.303,65	31,09	7.423,65
3.313,74	1.235,04	7,4	6.660	11.208,78	–	–	23.425,78	–	–
3.228,61	1.344,95	7,5	6.750	11.323,56	1,03	114,78	26.669,56	13,85	3.243,78
3.481,09	1.724,55	7,9	7.110	12.315,64	9,87	1.106,86	27.057,64	15,50	3.631,86
3.614,71	1.665,71	9,9	8.910	14.190,42	26,60	2.981,64	29.728,42	26,90	6.302,64
4.197,13	2.320,91	8,2	7.380	13.898,04	23,99	2.689,26	30.267,04	29,20	6.841,26
4.339,24	2.774,51	9,4	8.460	15.573,75	38,94	4.364,97	32.926,75	40,56	9.500,97
5.129,88	2.526,79	8,7	7.830	15.486,67	38,17	4.277,89	33.847,67	44,49	10.421,89
4.769,03	2.276,18	10,6	9.540	16.585,21	47,97	5.376,43	34.946,21	49,18	11.520,43
5.033,33	2.278,95	10,5	9.450	16.762,28	49,55	5.553,50	36.301,28	54,96	12.875,50
5.015,45	2.276,18	9,4	8.460	15.751,63	40,53	4.542,85	36.768,63	56,96	13.342,85
4.685,45	2.190,75	11,1	9.990	16.866,20	50,47	5.657,42	42.787,20	82,65	19.361,42
4.066,26	1.739,92	11,6	11.797,20	17.603,38	57,05	6.394,60	36.322,38	55,05	12.896,60
4.931,41	2.673,71	8,1	8.383,50	15.988,62	42,64	4.779,84	35.601,62	51,98	12.175,84
4.938,91	2.455,35	12,3	12.730,50	20.124,76	79,54	8.915,98	43.517,76	85,77	20.091,98
5.413,41	2.249,53	14,7	15.214,50	22.877,44	104,10	11.668,66	46.394,44	98,05	22.968,66
6.271,29	2.519,74	12,9	14.048,10	22.839,13	103,76	11.630,35	44.085,13	88,19	20.659,35

User-Chooser-Markt 2006

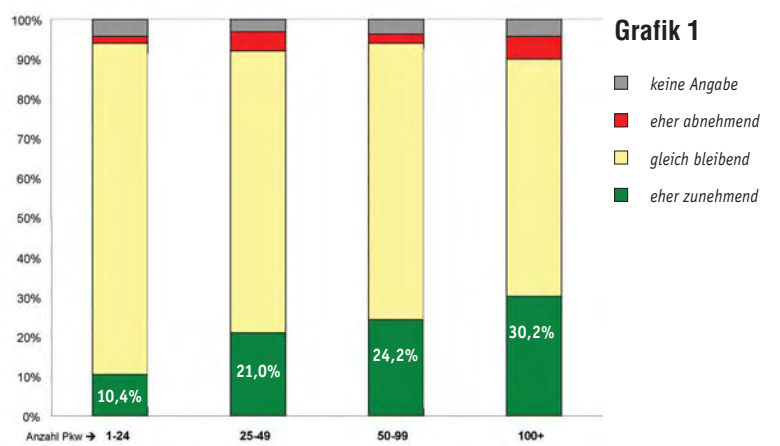
Das Fahrzeug als Arbeitsmittel mit Nutzwert für Familie und Freizeit versus PKW als Anerkennung für Leistung – mit der entsprechenden Wertigkeit von Marke und Image; das sind die beiden User-Chooser-Typen, die dataforce in der aktuellen Studie „Der User-Chooser-Markt 2006“ in einer ausführlichen Umfrage von über 500 Fuhrparkleitern ermittelt hat.

Die Zahl der gewerblichen Fahrzeugzulassungen dürfte weiter steigen, und den rückläufigen Verkauf im privaten Sektor ausgleichen. Laut dataforce ist die Zahl der Fuhrparkleiter, die eher eine Zunahme als einen Rückgang der Anzahl der Dienstwagen im laufenden Jahr erwarten, mindestens viermal so hoch. Die Zunahme wird dabei um so eher erwartet, je größer der Fahrzeugbestand im Unternehmen bereits ist (siehe Grafik 1).

Die Zunahme der Flottenfahrzeuge spielt für die Hersteller eine große Rolle: Schließlich gilt es, die eigene Marke in möglichst vielen Car Policies unterzubringen. Denn schon bei 72 Prozent der Unternehmen unter 24 Fahrzeugen gibt es zumindest implizite Einschränkungen bei der Markenwahl – bei größeren Flotten steigt dieser Wert allmählich auf bis zu 97 Prozent (siehe Grafik 2). Der Fuhrparkleiter dürfte damit zunehmend umworben werden, und das bereits bei kleinen Fuhrparkgrößen – damit steigt die eigene Verhandlungsposition nochmals beträchtlich.

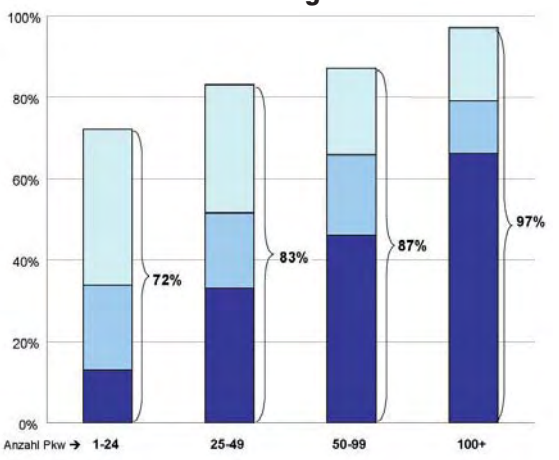
Auch bei der ungestützten (also ohne Antwortvorgabe) Frage nach der Hauptregel für die Auswahl von User-Chooser-Fahrzeugen zeigten sich klare Trends, die nicht zuletzt von der Größe des Gesamtfuhrparks abhängig waren (siehe Grafik 3): Je größer der Fuhrpark, desto deutscher wird die Vorgabe; in Fuhrparks über 100 Fahrzeugen wird demnach zu rund einem Drittel ausschließlich deutsch gefahren. Auch die generelle Festlegung auf nur bestimmte Marken findet sich um so häufiger, je größer der Gesamtfuhrpark ist. Genau umgekehrt verhält es sich bei der Begrenzung der Auswahl durch den Anschaffungspreis: Bei Fuhrparks bis 24 PKW spielt diese Grenze noch zu 14 Prozent die entscheidende Rolle, über 100 PKW ist der Wert mit knapp 6 Prozent mehr als halbiert.

Erwartete Entwicklung Dienstwagenfahrer 2007



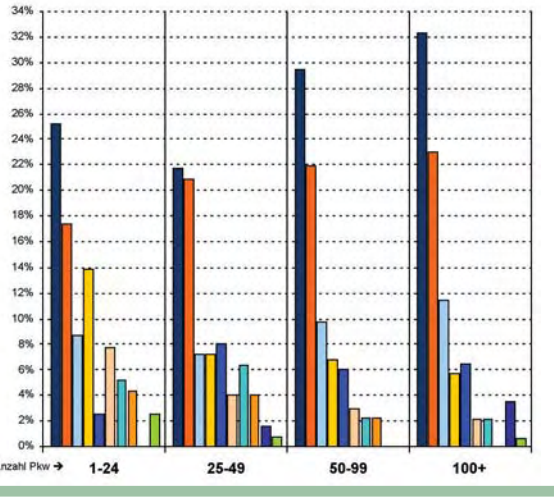
Grafik 1

Einschränkungen bei der Markenwahl



Grafik 2

Hauptregel bei der Auswahl von Marken



Grafik 3

*...der **Audi A8 3.0 TDI DPF quattro***
in der 29. Folge der großen Flottenmanagement-Vergleichsserie Limousinen der Oberklasse

And the winner is...

Flottenmanagement-Vorgabe Mindestausstattung

- *Airbag rundum*
- *Außenspiegel elektrisch einstell- und beheizbar*
- *Automatik*
- *Klimatisierungsautomatik*
- *Navigationsgerät*
- *Nebelscheinwerfer*
- *Radio mit CD-Wechsler*
- *Telefon mit Freisprechanlage*

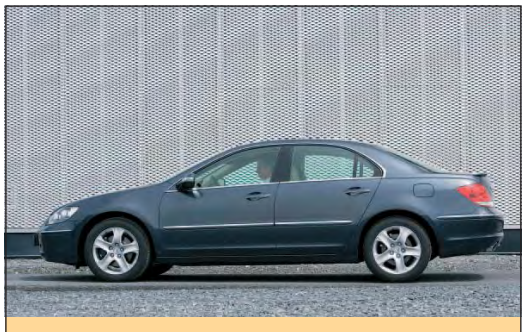
Die generelle Marktbedeutung der Oberklasse im deutschen Flottengeschäft ist zwar quantitativ betrachtet relativ gering, dennoch spielt sie eine qualitativ nicht zu unterschätzende Rolle. Hängt doch hierzulande in den Unternehmen der Fahrzeug-Auswahlrahmen für die Car Policy immer noch wesentlich auch vom „Geschmack" der jeweiligen Geschäftsleitung ab, und damit nicht zuletzt von den Erfahrungen, die sie mit ihrem (ihren) eigenen Firmenwagen sammelt. Auf diesen Etagen stehen dann ständig Image und Qualität der Oberklasse-Fahrzeuge auf dem Prüfstand. Mehr noch als jede andere Kategorie im Flottenmarkt ist diese Kategorie eine Domäne der deutschen Hersteller (mit deutlich mehr als 90 Prozent Marktanteil), daher können den hier auch nicht so zahlreich vertretenen Import-Fabrikaten bestenfalls Außenseiter-Chancen eingeräumt werden.

Nun sind vergleichsweise weiche Kriterien wie „Geschmack" und Image das eine, das andere sind harte Fakten und Zahlen, und nur die können auch im Flottenmanagement-Vergleich gewertet werden. Dabei ist vorweg zu berücksichtigen, dass zwar der Dieselmotor auch in der Oberklasse seit langem salonfähig ist, aber immer noch nicht jeder dort vertretene Fahrzeughersteller eine entsprechende Version im Programm hat. Sollte, aus Kostengründen, der Diesel Prämisse sein, scheiden sich hier schon die Geister. Der Cadillac, der Honda und der größere Lexus sind einstweilen lediglich als Benziner zu haben, es mag aber hier und da letztlich auch Marke vor Motor gehen.

Wie vor eineinhalb Jahren, beim letzten Klassen-Vergleich, liegen wieder die „Vier Ringe" klar vorn. Der Audi A8 3.0 TDI DPF quattro bleibt hier, insbesondere auch nach der neuesten FM-Vorgabe „Muster-Fuhrpark" mit Einbeziehung von Großmengen-Nachlässen (für einen beispielhaften 400 Wagen-Fuhrpark mit hohem User Chooser-Anteil), nach den Vergleichs-Kriterien das beste Angebot. Der Ingolstädter liegt unter den drei Kostengüns-

Sonderwertung Kofferraumvolumen in Liter

1.	*Mercedes S 320 CDI 4 Matic DPF*	*560*
2.	*Audi A8 3.0 TDI DPF quattro*	*500*
	BMW 730d DPF	*500*
	VW Phaeton 3.0 V6 TDI DPF 4Motion	*500*
5.	*Citroën C6 HDi 205 Biturbo FAP*	*488*
6.	*Jaguar XJ6 2.7 Twin Turbo DPF*	*470*
7.	*Cadillac STS 3.6 V6 Elegance*	*464*
8.	*Honda Legend 3.5 V6 SH-AWD*	*452*
9.	*Lexus GS 430*	*430*



Sonderwertung Motorleistung in kW

1.	*Honda Legend 3.5 V6 SH-AWD*	*217*
2.	*Lexus GS 430*	*208*
3.	*Cadillac STS 3.6 V6 Elegance*	*189*
4.	*Mercedes S 320 CDI 4 Matic DPF*	*173*
5.	*Audi A8 3.0 TDI DPF quattro*	*171*
6.	*BMW 730d DPF*	*170*
7.	*VW Phaeton 3.0 V6 TDI DPF 4Motion*	*165*
8.	*Jaguar XJ6 2.7 Twin Turbo DPF*	*152*
9.	*Citroën C6 HDi 205 Biturbo FAP*	*150*

Sonderwertung Reichweite in km

1.	*BMW 730d DPF*	*1.073*
2.	*Audi A8 3.0 TDI DPF quattro*	*1.058*
3.	*Jaguar XJ6 2.7 Twin Turbo DPF*	*1.049*
4.	*Mercedes S 320 CDI 4 Matic DPF*	*1.034*
5.	*Honda Legend 3.5 V6 SH-AWD*	*1.000*
6.	*VW Phaeton 3.0 V6 TDI DPF 4Motion*	*937*
7.	*Citroën C6 HDi 205 Biturbo FAP*	*827*
8.	*Lexus GS 430*	*623*
9.	*Cadillac STS 3.6 V6 Elegance*	*532*

Kostenvergleich Lim

Ein Service von Flotten management

Kosten Netto in Euro (bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)	Audi A8 3.0 TDI DPF Quattro	BMW 730d DPF	Citroën C6 HDi 205 Biturbo FAP	Jaguar XJ6 2.7 TwinTurbo DPF
Betriebskosten mtl. (inkl. Treibstoffkosten)				
Schaltgetriebe 20.000 km	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–
Automatik 20.000 km	1.355,69	1.380,67	1.135,46	1.563,99
30.000 km	1.513,31	1.538,73	1.279,71	1.725,54
50.000 km	1.853,12	1.878,12	1.586,14	2.074,00
Fullservice-Leasingrate mtl.				
Schaltgetriebe 20.000 km	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–
Automatik 20.000 km	1.213,99	1.243,98	990,43	1.428,96
30.000 km	1.300,81	1.333,73	1.062,21	1.523,04
50.000 km	1.498,92	1.536,43	1.223,61	1.736,47
Treibstoffkosten mtl.				
Schaltgetriebe 20.000 km	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–
Automatik 20.000 km	141,70	136,69	145,03	135,03
30.000 km	212,50	205,00	217,50	202,50
50.000 km	354,20	341,69	362,53	337,53
Technische Daten*				
Außenmaße (LxBxH)	5.051/1.894/1.444	5.039/1.902/1.491	4.908/1.660/1.464	5.091/1.898/1.448
Motorleistung kW/PS	171/233	170/231	150/204	152/207
Beschleunigung 0-100 km/h	7,8	7,8	9,3	8,2
Höchstgeschwindigkeit	243	238	230	222
Durchschnittsverbr. in Liter	8,5 D	8,2 D	8,7 D	8,1 D
Reichweite km	1.058	1.073	827	1.049
Kofferraumvolumen in Liter	500	500	488	470
Zuladung kg	533	580	389	556
CO_2-Ausstoß g/km	227	216	230	214
Dichte Servicenetz	2.100	800	732	88
Garantiebedingungen	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion	2 Jahre; 3 Jahre Lackgarantie, 12 Jahre gegen Korrosion	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion	3 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 6 Jahre gegen Korrosion
Inspektionsintervalle	30.000 km / 2 Jahre (Ölwechsel 15.000 km)	Service-Anzeige	30.000 km / 1 Jahr	20.000 km / 1 Jahr
Ausstattungsplus/Serie	Adaptive air suspention, Tempomat, Licht- und Regensensor, Dieselpartikelfilter	Dieselpartikelfilter, Regensensor, Xenon-Licht, Multifunktionslenkrad	Partikelfilter, Regensensor, Xenon-Licht, Tempomat, Reifendruckkontrolle, hydropneumatische Federung	Dieselpartikelfilter, Luftfederung, Zuheizer, Regensensor, Multifunktionslenkrad
Restwert nach 36 Mon., 30.000 km p.a.	41 %	38 %	31,25 %	27,50 %
Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)	55.168	55.378	39.328	53.613

= Plätze 1 bis 3 / bzw. alles lieferbar

= Plätze 7 bis 9 / bzw. nicht alles lieferbar

(Herstellerangaben)*

ousinen Oberklasse

						Ein Service von Flottenmanagement
	Honda Legend 3.5 V6 SH-AWD	*Cadillac STS 3.6 V6 Elegance*	*Mercedes S 320 CDI 4 Matic DPF*	*VW Phaeton 3.0 V6 TDI DPF 4Motion*	*Lexus GS 430*	**Kosten Netto in Euro** *(bei einer Laufleistung von 36 Monaten ohne Anzahlung)*
						Betriebskosten mtl. *(inkl. Treibstoffkosten)*
	–	–	–	–	–	***Schaltgetriebe 20.000 km***
	–	–	–	–	–	***30.000 km***
	–	–	–	–	–	***50.000 km***
	1.299,17	1.461,17	1.591,12	1.759,98	1.768,40	***Automatik 20.000 km***
	1.491,89	1.652,46	1.760,41	1.928,03	1.958,69	***30.000 km***
	1.898,32	2.054,26	2.126,21	2.288,84	2.361,53	***50.000 km***
						Fullservice-Leasingrate mtl.
	–	–	–	–	–	***Schaltgetriebe 20.000 km***
	–	–	–	–	–	***30.000 km***
	–	–	–	–	–	***50.000 km***
	1.076,96	1.229,62	1.446,09	1.603,28	1.555,52	***Automatik 20.000 km***
	1.158,64	1.305,21	1.542,91	1.693,03	1.639,44	***30.000 km***
	1.342,86	1.475,46	1.763,68	1.897,14	1.829,40	***50.000 km***
						Treibstoffkosten mtl.
	–	–	–	–	–	***Schaltgetriebe 20.000 km***
	–	–	–	–	–	***30.000 km***
	–	–	–	–	–	***50.000 km***
	222,21	231,55	145,03	156,70	212,88	***Automatik 20.000 km***
	333,25	347,25	217,50	235,00	319,25	***30.000 km***
	555,46	578,80	362,53	391,70	532,13	***50.000 km***
						Technische Daten*
	4.957/1.847/1.452	4.985/1.843/1.464	5.076/1.871/1.473	5.055/1.903/1.450	4.825/1.820/1.430	***Außenmaße (LxBxH)***
	217/295	189/257	173/235	165/225	208/283	***Motorleistung kW/PS***
	7,3	7,4	7,8	8,8	6,1	***Beschleunigung 0-100 km/h***
	250	229	245	234	269	***Höchstgeschwindigkeit***
	11,9 S	12,4 S	8,7 D	9,6 D	11,4 S	***Durchschnittsverbr. in Liter***
	1.000	532	1.034	937	623	***Reichweite km***
	452	464	560	500	430	***Kofferraumvolumen/Liter***
	390	667	595	528	390	***Zuladung kg***
	282	295	227	259	269	***CO_2-Ausstoß g/km***
	320	63	591	2.500	630	***Dichte Servicenetz***
	3 Jahre bzw. 100.000 km, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion	3 Jahre bzw. 100.000 km	2 Jahre, 30 Jahre gegen Korrosion	2 Jahre, 3 Jahre gegen Lackmängel, 12 Jahre gegen Korrosion	3 Jahre bis 100.000 km, 3 Jahre Lackgarantie, 12 Jahre gegen Korrosion	***Garantiebedingungen***
	15.000 km / 1 Jahr	k. A.	Service-Anzeige	Service-Anzeige	30.000 km / 2 Jahre (Ölwechsel 15.000 km)	***Inspektionsintervalle***
	Tempomat, Regensensor, Multifunktionslenkrad, Navigationssystem, Rückfahrkamera	Tempomat, Regensensor, Multifunktionslenkrad, Reifendruckkontrolle, Xenon-Licht	Dieselpartikelfilter, Luftfederung, Tempomat, Regensensor, 7-Gang Tronic, Multifunktionslenkrad, Reifendruckkontrolle	Dieselpartikelfilter, Luftfederung, Tempomat, Regensensor, Xenon-Licht, Multifunktionslenkrad	Multifunktionslenkrad, Regensensor, Reifendruckkontrolle, Tempomat, Xenon-Licht	**Ausstattungsplus/Serie**
	29,75 %	27,50 %	41,75 %	32,75 %	30,50 %	**Restwert nach 36 Mon., 30.000 km p.a.**
	47.563	39.612	61.000	53.448	49.397	**Listenpreis (netto; ohne Ausstattung)**

Sonderwertung
Restwerte in Prozent*

1.	Mercedes S 320 CDI 4 Matic DPF	41,75
2.	Audi A8 3.0 TDI DPF quattro	41,00
3.	BMW 730d DPF	38,00
4.	VW Phaeton 3.0 V6 TDI DPF 4Motion	32,75
5.	Citroën C6 HDi 205 Biturbo FAP	31,25
6.	Lexus GS 430	30,50
7.	Honda Legend 3.5 V6 SH-AWD	29,75
8.	Cadillac STS 3.6 V6 Elegance	27,50
	Jaguar XJ6 2.7 Twin Turbo DPF	27,50

*36 Monate, 30.000 km p.a.

Sonderwertung
Treibstoffkosten in Euro/100 km

1.	Jaguar XJ6 2.7 Twin Turbo DPF	9,32
2.	BMW 730d DPF	9,43
3.	Audi A8 3.0 TDI DPF quattro	9,78
4.	Citroën C6 HDi 205 Biturbo FAP	10,01
	Mercedes S 320 CDI 4 Matic DPF	10,01
6.	VW Phaeton 3.0 V6 TDI DPF 4Motion	11,04
7.	Lexus GS 430	15,50
8.	Honda Legend 3.5 V6 SH-AWD	16,18
9.	Cadillac STS 3.6 V6 Elegance	16,86

Sonderwertung
Zuladung in kg

1.	Cadillac STS 3.6 V6 Elegance	667
2.	Mercedes S 320 CDI 4 Matic DPF	595
3.	BMW 730d DPF	580
4.	Jaguar XJ6 2.7 Twin Turbo DPF	556
5.	Audi A8 3.0 TDI DPF quattro	533
6.	VW Phaeton 3.0 V6 TDI DPF 4Motion	528
7.	Honda Legend 3.5 V6 SH-AWD	390
	Lexus GS 430	390
9.	Citroën C6 HDi 205 Biturbo FAP	389

tigsten, beim Full Service-Leasing ebenso wie beim Verbrauch. In den Sonderwertungen Kofferraumvolumen, Reichweite und Restwerte erreicht er jeweils den Ehrenplatz. Zudem bietet er, auf einer Höhe mit dem Lexus, die großzügigsten Inspektionsintervalle. Das Audi-Servicenetz ist auch das zweitdichteste aller Wettbewerber in dieser Klasse.

Den diesmal deutschen Doppelsieg in der Wertung zementiert der zweite Rang des BMW 730d DPF, der ebenfalls im technischen Teil überzeugt. Bei Kofferraumvolumen und Zuladung erreicht er Podiumsplätze. Er gehört, wie der Audi, zu den Spurtstärksten der Klasse und liegt ebenfalls relativ günstig beim CO_2-Ausstoß. Auf der Kostenseite brilliert er beim Treibstoffverbrauch, auch bei den Restwerten kommt er unter die ersten Drei. Allerdings liegen bei nahezu vergleichbaren Nettolisten-Preisen die Full Service-Leasingraten des Bajuwaren deutlicher über denen des Ingolstädters. Der Newcomer Citroën C6 HDi 205 Biturbo FAP erobert auf Anhieb Rang drei. Er wartet mit dem günstigsten Netto-Listenpreis knapp unter 40.000 Euro auf, die Full Service-Leasingraten sind mit Abstand die niedrigsten überhaupt. Das bringt ihn auch bei den Gesamtbetriebskosten an die Spitze. Darüber hinaus schonen die Inspektionsintervalle den Geldbeutel.

Ein Blick auf die Sonderwertungen: Hier schneidet besonders gut die Mercedes S-Klasse ab, die wie der Audi in allen sechs Sonderwertungen unter den ersten Fünf rangiert. Der Mercedes gewinnt beim Kofferraum-Volumen mit stolzen 560 Litern, bei den Restwerten mit 41,75 Prozent nach drei Jahren und 30.000 Kilometern jährlicher Laufleistung und belegt bei der Zuladung mit 595 Kilogramm den zweiten Platz.

And the winner is....
Audi A8 3.0 TDI

LeasePlan Full-Service-Leasing

Die LeasePlan Deutschland GmbH mit Sitz in Neuss bietet dem Kunden ein umfassendes betriebliches Fuhrparkmanagement, auch für die internationale Flotte. In der offenen Kalkulation übernimmt LeasePlan das Risiko für Instandhaltung/Instandsetzung, Sommerreifen und Restwert und schüttet Überschüsse aus diesen Bereichen vollständig an den Kunden aus. Die genannten Full Service-Raten beinhalten folgenden Dienstleistungsumfang in der Offenen Kalkulation und werden ohne Mehrwertsteuer ausgewiesen:

- *Instandhaltung/Instandsetzung*
- *Sommerreifen unlimitiert*
- *ein Satz Winterreifen*
- *Kfz-Steuer*
- *GEZ-Gebühr*
- *Gebühren für zwei Tankkarten, jedoch ohne Kraftstoffkosten*

Außerdem ist der Haftungstransfer mit einer durchschnittlichen Stückzahlprämie enthalten. Dabei handelt es sich um eine Alternative zur Kaskoversicherung, die im vollen Umfang die Versicherungssteuer spart. Die Nutzung der Online-Konfiguratoren und -Kalkulatoren sowie des Online-Kostenreportings ist kostenfrei enthalten, ebenso Beratungsleistungen und Entwicklung der Car Policy. Die Kraftstoffkosten werden mit ihrem über drei Jahre kalkulierten Nettowert, also ohne Mehrwertsteuer, angesetzt.

LeasePlan Deutschland GmbH
Hellersbergstr. 10 b • 41460 Neuss
Tel.: 02131/132-200 • Fax: 02131/132-688200
marketing@leaseplan.de • www.leaseplan.de

WWW.VOLVOCARS.DE

DIE SCHÖNSTE BELOHNUNG FÜR EINEN ANSPRUCHSVOLLEN ARBEITSTAG.

DER VOLVO S80. MIT ATTRAKTIVEM BUSINESS-PAKET.

Volvo. for life

MANCHEN MENSCHEN ERSCHEINEN ARBEIT UND SPASS WIE UNVEREINBARE GEGENSÄTZE. BIS SIE DEN VOLVO S80 ERLEBEN. IM ZUSAMMENSPIEL VON INNOVATIVER SICHERHEITSTECHNOLOGIE, FESSELNDEM DESIGN, ERSTKLASSIGER QUALITÄT UND BEEINDRUCKENDER FAHRDYNAMIK GENIESSEN SIE ENTSPANNTE SOUVERÄNITÄT. IHREN HOHEN ANSPRUCH AN EIN EXZELLENTES PREIS-/LEISTUNGSVERHÄLTNIS BEWEISEN SIE MIT DER ENTSCHEIDUNG FÜR DAS VOLVO S80 BUSINESS-PAKET. MIT AUSSTATTUNGSFEATURES WIE RTI NAVIGATIONSSYSTEM, HANDYVORBEREITUNG INKL. FREISPRECHEINRICHTUNG UND BLUETOOTH®, BI-XENON-SCHEINWERFERN SOWIE EINPARKHILFE VORNE UND HINTEN UND EINEM PREISVORTEIL VON BIS ZU 2.331,93 EUR NETTO*. VOLVO CAR GERMANY GMBH, VERTRIEB AN GROSSKUNDEN: 0221 9393-200 ODER -201.

*AUF BASIS DER UNVERB. PREISEMPFEHLUNG GEGENÜBER DER AUSSTATTUNGSLINIE KINETIC.

Viele Hebel in Bewe

Interview mit Klaus Sawallisch (v.r.), Leiter Flotten- und Behördenverkauf, und Ralph Caba, Manager Fleet Marketing & Direct Sales, der Ford-Werke GmbH

Flottenmanagement: Im letzten Jahr hat Ford mit dem Galaxy und dem S-MAX zwei Modelle vorgestellt, die eine große Bedeutung für das Flottengeschäft haben, jetzt folgt mit dem neuen Mondeo ein weiterer Fahnenträger im Ford kinetic Design. Strebt Ford damit einen Imagewechsel an oder sollen zusätzliche Kundengruppen erschlossen werden, die bisher nicht Ford gefahren sind? Welche Erwartungen haben sich mit den ersten Fahrzeugen erfüllt? Von welchen Reaktionen zum neuen Mondeo aus dem Fuhrparkbereich können Sie bereits berichten?

Sawallisch: Generell gilt, dass wir mit der Einführung eines neuen Modells zusätzliche Kunden gewinnen wollen – sei es im Endverbraucher- oder im Firmenwagengeschäft. Die Modelle Galaxy und S-MAX legten einen vortrefflichen Einstieg hin: Der Galaxy hat seine Flottenverkaufszahlen verdoppelt und der S-MAX erreicht in seinem ersten Jahr – also quasi aus dem Stand – einen Segmentanteil von 11 Prozent bei den großen Vans. Vor allem der S-MAX hat uns eine große Anzahl von neuen Kunden im Flottenbereich erschlossen. Firmen interessieren sich nun für den S-MAX, bei denen wir vorher nicht vertreten waren. Das Ford kinetic Design, das den Galaxy, den S-MAX und den neuen Mondeo auszeichnet, bedeutet für uns ja nichts anderes als „Energie in Bewegung" und gibt den Fahrzeugen nun die Emotionen, die speziell User-Chooser erwarten. Mit dem Volumenmodell Mondeo führen wir deshalb konsequent die Designsprache fort, die wir mit dem Galaxy und dem S-MAX begonnen haben.

Caba: Welche Bedeutung der Mondeo für das Flottengeschäft hat, zeigt der Aufwand, den wir zu seiner Einführung betreiben. Noch nie haben wir so viele Hebel in Bewegung gesetzt, um das Auto unseren potenziellen Kunden vorzustellen, denn so ein Fahrzeug wie den Mondeo bekommt man nicht jedes Jahr. Zudem nimmt Deutschland als Lead-Market im Flottenbereich eine zentrale Stellung ein. Anfang des Jahres luden wir 50 Gewerbetreibende und Fuhrparkentscheider zu einer Vorab-Präsentation ein. Schon dort erhielten wir ein sehr positives Feedback, das uns in unserer sehr selbstbewussten Positionierung des Fahrzeugs bestärkt hat wie wir es auch im Slogan „Mondeo. Der neue Ford" ausdrücken.

Flottenmanagement: Vor dem Generationswechsel in der Mittelklasse startete Ford die Mittelstandsoffensive, während der „alte" Mondeo zu sehr günstigen Leasingraten angeboten wurde. Welche Unternehmen haben hier zugeschlagen? Sprechen Sie mit der Aktion eine andere Zielgruppe an als die, die für den neuen Mondeo vorgesehen ist? Welche Chancen bieten sich Ihnen allein dadurch, dass die Kunden auf Ford aufmerksam werden, welche Risiken (wie Restwertabsenkung) gehen Sie aber auch ein?

Caba: Der Ford Mondeo war immer schon ein absolut verlässliches Fahrzeug zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Insofern hatten wir auch in der Auslaufphase eine stabile Kundennachfrage. Das letzte Produktionskontingent des noch aktuellen Mondeo ist praktisch ausverkauft. Die Interessenten kamen aus allen Branchen mit Fuhrparks

Klaus Sawallisch:

„Das kinetic design im Galaxy, S-MAX und Mondeo gibt den Fahrzeugen nun die Emotionen, die User Chooser erwarten."

von klein bis groß. Mit dem neuen Ford Mondeo haben wir ein Produkt, auf das wir richtig stolz sind. Es verbindet die immer schon starken rationalen Produktwerte mit einem Design, das wirklich Emotionen weckt. Der kommende Mondeo verkörpert unsere neue Design-Sprache, das Ford kinetic Design, wie kein anderes Modell. Man spürt das, wenn man mit diesem Auto unterwegs ist. Im Grunde visieren wir mit dem neuen Mondeo keine neuen Kundengruppen an, sondern wollen unsere Klientel weiter kompetent bedienen. Wir erwarten allerdings Zuwächse bei Gewerbetreibenden und bei kleinen bis mittleren Flotten, wo dieses attraktive Auto sicher punkten wird. Und wir sehen ein Riesenpotenzial bei Firmenwagenfahrern, den User-Choosern.

Zur Ansprache dieser Zielgruppe nutzen wir vermehrt das Internet. Die Seite *www.firmenwagenlounge.de* ist unsere Plattform, um die User-Chooser zu erreichen. Diese Kommunikationsschiene wollen wir künftig weiter ausbauen. Wir erwarten bis zum Jahresende 15.000 Abonnenten. Wie attraktiv Ford-Fahrzeuge für Firmenkunden sind, können wir nicht zuletzt auch daran ablesen, dass wir das erste Quartal 2007 mit einem Plus von 18 Prozent abgeschlossen haben. So legten beispielsweise der Ford Fiesta um 20 Prozent zu, der Ford Fusion lief ebenfalls sehr gut. Unsere Aktion „Ford Power für den Mittelstand" hat sich dabei als sehr erfolgreiches Instrument etabliert, mit dem wir in befristeten Aktionen bestimmte Fahrzeuge zu sehr attraktiven Konditionen anbieten. Beispielsweise verbuchten wir aufgrund dieser Mittelstandsoffensive eine Steigerung der Ford Focus-Verkäufe um sechs Prozent im ersten Quartal.

Sawallisch: Beim neuen Ford Mondeo konnten wir das Preisniveau des Vorgängers halten. Ausstattungsbereinigt ist er sogar etwas günstiger geworden. Weil wir den neuen Ford Mondeo frühzeitig den Leasinggesellschaften und Restwertspezialisten zugänglich gemacht haben, konnten wir deutliche Steigerungen bei den Restwertprognosen im Vergleich zum Vorgängermodell verbuchen. Verbunden mit einer verbesserten Versicherungseinstufung bedeutet das für uns, dass wir unter anderem äußerst wettbewerbsfähige Leasingraten für den neuen Ford Mondeo unterstützen können. Direkt ab Marktstart, dem 16. Juni, sind übrigens alle drei Karosserievarianten des neuen Ford Mondeo erhältlich, also Limousine, Fließheck und Turnier. Bisher lag der Kombi-Anteil für den Mondeo bei uns im Flottenbereich bei rund 90 Prozent. Mit dem neuen Modell sehen wir aber durchaus Chancen, den Mix zur Limousine und zum Fließheck hin zu verändern – bedingt durch eine wachsende Nachfrage nach diesem Fahrzeug im User-Chooser-Bereich.

Flottenmanagement: Ford kann sich im Vergleich der anderen deutschen Hersteller auf eine beachtliche Zahl an Händlern und Servicebetriebe stüt-

gung gesetzt

„Der Galaxy hat seine Flottenverkaufszahlen verdoppelt“ (li.o.)

„Mit dem Mondeo haben wir ein Produkt auf das wir richtig stolz sind“ (2. v.li.)

Bilder rechts von oben:

„Der S-MAX hat uns viele Neukunden im Flottenbereich erschlossen“

„Im ersten Quartal 2007 hat der Fiesta 20 Prozent Zuwachs im Flottenbereich erlebt“

„Mit 250 Euro netto Aufpreis für die Bioethanol-Technologie erhält man im Ford Focus einen günstigen alternativen Antrieb“

zen. Wie sind Sie zusätzlich aufgestellt mit Großkundenzentren? Auf welches Serviceportfolio greifen Sie zurück, um die Flotte in Bewegung zu halten? Wie nutzen Sie diese Vorteile in der Kundenakquise, welche Türen öffnen Sie dadurch?

Caba: Wir unterscheiden in unserem Händlernetz mit mehr als 600 Stützpunkten absichtlich nicht zwischen „normalen" Betrieben und Großkundenzentren. Es ist unsere Philosophie, dass möglichst viele Händler im Markt gleich qualifiziert und aktiv sein sollen. Etwa 75 Prozent unserer Firmenkunden brauchen den Händler vor Ort, den sie kennen, der sie kompetent berät und betreut. Dessen ungeachtet unterstützen wir unsere Händler dabei, sich auf das Firmenkundengeschäft zu konzentrieren. Dazu gehört die absolute Kundenorientierung, zum Beispiel die nötige Flexibilität bezüglich Service und Öffnungszeiten für Firmenkunden. Diese Händler sichern sich damit ein stabiles Geschäft, dies ist gerade hinsichtlich der aktuellen Industrieentwicklung im Privatkundenbereich besonders wichtig. Als wirksames Instrument zur Erfolgsmessung steht dem Händler der „Kundenmeinungsspiegel" zur Leistungsbestimmung und Qualitätsverbesserung zur Verfügung. Die Leistungsfähigkeit unserer Händler im Dienste der Kunden wird auch finanziell vom Werk bonifiziert.

Flottenmanagement: Der Ford-zugehörige Finanzdienstleister Business Partner ist seit eineinhalb Jahren neu aufgestellt am Markt. Wie profitieren Sie von den Veränderungen? Wie interagieren Sie mit dem Kunden im Netzwerk Ford – Business Partner – Ford-Händler? Was ist dem Kunden hierbei wichtig?

Sawallisch: Mit der Neuaufstellung von Ford Financial und der Umbenennung in Business Partner wurde unser Fuhrparkmanagement-Konzept modernisiert. Durch die Kooperation mit der ALD Auto Leasing Deutschland GmbH bringen beide Partner ihre Kernkompetenzen ein. Der Kunde profitiert hier von in Form von professioneller Beratung und Betreuung, guten Konditionen und modernen, web-basierten Systemen. Business Partner bietet sowohl die Vorteile der Konzernverbundenheit sowie markenunabhängiger Dienstleistungen.

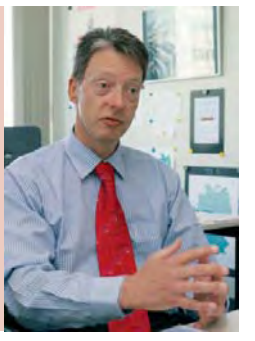
Gelöste Stimmung bei Ford in Köln: (v.l.) Isfried Hennen, Ralph Caba, Klaus Sawallisch (alle Ford), Julia Rose, Bernd Franke (FM)

In Bezug auf die Gebietsleiter hat sich für die Ford-Händler und für die Kunden nichts verändert: Sowohl die Händler als auch die Kunden stehen weiterhin mit denselben Menschen in Kontakt wie früher. Gerade im Bereich des mittleren Flottensegments verzeichnet Business Partner einen Zuwachs an Verträgen. Die Dienstleistung Business Partner ist auch für unsere Fahrzeuge ein gutes Verkaufsargument, denn dieser integrale Service wird vom Kunden gewünscht, ja geradezu gefordert. Daher arbeiten die Ford-Repräsentanten und die Repräsentanten von Business Partner auch jeweils sehr eng zusammen.

Darüber hinaus ist auch der Händler ein wichtiger Kontaktpunkt für den Kunden. Seine Serviceorientierung und Kundennähe ist gerade bei kleineren und mittleren Fuhrparks oftmals entscheidend für die Marken- und Modellwahl. Gemeinsam mit Business Partner werden wir unsere Händlerschaft weiter gezielt ausbilden und für die Bedürfnisse der Firmenkunden noch stärker sensibilisieren. Dabei steht den Händlern dann auch ein Online-Kalkulationstool zur Verfügung, um kleineren Flottenkunden direkt im Beratungsgespräch ein Leasingangebot inklusive der gewünschten Dienstleistungen unterbreiten zu können. Damit ist dies die erste herstellerverbundene Automobilbank beziehungsweise Leasinggesellschaft, die Händlern und Kunden diesen Service bietet.

Ralph Caba:

„Möglichst viele Ford-Händler sollen im Markt aktiv sein, denn die meisten Firmenkunden brauchen den Händler vor Ort."



Flottenmanagement: Vor dem Hintergrund Feinstaubdiskussion, CO_2-Emissionen und neue Kfz-Besteuerung werden Rufe nach Innovationen bei den Fahrzeugherstellern laut. Welche technischen Möglichkeiten gibt es, mit welchen Entwicklungen geht Ford an den Start oder ist es bereits? Inwiefern können Sie vom weltweit aktiven Konzern profitieren? Mit welchen Wünschen kommen die deutschen Flottenbetreiber zu Ihnen, und wie helfen Sie ihnen oder können ihnen Unsicherheiten nehmen?

Sawallisch: Bereits heute schon haben wir zehn Modelle im Angebot, die mit ihren CO_2-Werten unter dem für 2012 diskutierten Zielwert von 130 Gramm CO_2 pro Kilometer liegen. Darüber hinaus bieten wir besonders umweltbewussten Kunden Fahrzeuge erstens mit Erdgasantrieb – aktuell die Modelle Ford C-MAX CNG, Ford Focus CNG und Ford Transit CNG, – zweitens mit Autogas – aktuell den Ford Transit LPG – und drittens mit Bio-Ethanol: aktuell die Modelle Ford Focus flexifuel und Ford C-MAX flexifuel. Im Frühjahr 2008 werden dann mit dem Galaxy, dem S-MAX und dem Mondeo weitere Bio-Ethanol-Modelle auf den Markt kommen. Insofern sehen wir uns sehr gut aufgestellt für Kunden, die besonders CO_2-arme Fahrzeuge wollen. Nur ein Beispiel: Bei einer ganzheitlichen Betrachtung emittieren unsere flexifuel-Fahrzeuge um 80 Prozent weniger CO_2 als konventionelle Modelle mit Benzinantrieb. Und das Schöne daran ist: Diese Autos sind kraftstoff-flexibel: Sie können Bio-Ethanol, einen Kraftstoff auf Alkohol-Basis, Superbenzin und jede beliebige Bio-Ethanol-Superbenzin-Mischung tanken. Wir verstehen unsere Erdgas-, Flüssiggas- und Bio-Ethanol-Fahrzeuge als Brückentechnologien auf dem Weg zur Marktreife der Brennstoffzelle, an der Ford ebenfalls arbeitet.

Caba: Der Mehrpreis für unsere Bio-Ethanol-Fahrzeuge beträgt nur 300 Euro, das sind netto rund 250 Euro, die prinzipiell in der Leasingrate verschwinden. Damit haben wir praktisch das günstigste Angebot für alternative Antriebe im Markt. Interessiert zeigen sich vor allem Kunden aus dem kommunalen Bereich und Kunden, die die Möglichkeit haben, eine eigene Bio-Ethanol-Tankstelle auf dem Betriebsgelände zu installieren. Wir erleben häufig, dass Imagegründe eine große Rolle spielen, das heißt, dass eine auffällige Fahrzeugbeschriftung auf die Tatsache hinweisen soll, dass die Firma XY Bio-Ethanol tankt, weil sie ihr Umweltbewusstsein als wesentlicher Teil der Firmenphilosophie auch zeigen möchte.

Flottengeschäft Ford 2007

Verkaufte Einheiten (bereinigtes Flottengeschäft)	*cum. März 12.000 Einheiten*
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	*18 %*
Prozentuale Verteilung des Flottengeschäfts	
Kompaktklasse	*ca 25 %*
Mittelklasse	*ca. 30 %*
Oberklasse	*0*
Transporter	*ca. 45 %*
Topseller im Flottengeschäft	*1. Mondeo 2. Focus 3. Galaxy / S-MAX*
Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	*S-MAX und Mondeo mit 6-Gang-Automatik; Mondeo mit neuem 2,3l-Benziner (118 kW /160 PS), Bio-Ethanol-Varianten von Galaxy, S-MAX und Mondeo*
Anteile Leasing (Full Service-Leasing)/Kauf	*Leasing: 70 % / Kauf 30 %*
Garantiebedingungen / Inspektionsintervalle	*2jährige Sachmängelhaftung*
Anzahl Vertragshändler, Service-Stützpunkte Business-Center	*ca. 600 Händler / 200 Filialen / ca. 1.100 autorisierte Service-Betriebe*
Kooperationspartner/Leasinggesellschaften/ Banken (Ansprechpartner)	*Ford Bank / Business Partner*
Ansprechpartner Großkundengeschäft	*Dr. Wilfried Völsgen, Tel. 0221-9017341 wvoelsge@ford.com*
Internetseite für Großkunden	***www.ford.de/firmenkunden***

www.einfach-mehr-drin.de

Einfach mehr Sicherheit:

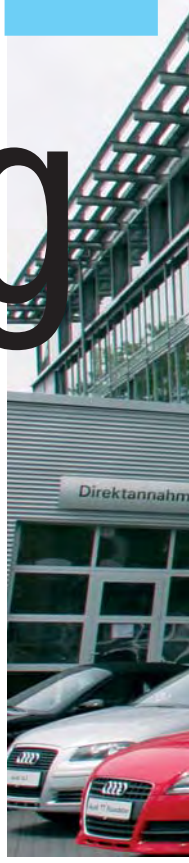
Aral CardPlus.

Bargeldlos und bestens geschützt unterwegs - mit einer der sichersten Tankkarten Deutschlands.

Mit Aral CardPlus beibt Ihr Fuhrpark immer auf der sicheren Seite: z. B. durch bargeldlose Zahlung ohne Risiko. Oder dank effektiver Schutzvorkehrungen, bei denen Unbefugte und Langfinger das Nachsehen haben. Allesinklusive vieler weiterer Extras – aber ohne Extrakosten.
Aral CardPlus: Einfach mehr drin. Zum einfachen Preis.

ARAL
Alles super.

Kompetenz in jeder Beziehung



Ein Tag beim Audi Großkunden Leistungszentrum

„Das Geschäft mit Firmengroßkunden bedarf einiges an Einsatz und Feingefühl“, meint Horst Gebauer, Geschäftsführer des Volkswagen Zentrum Leverkusen, im Großkundengeschäft mitverantwortlich für das Audi Großkunden Leistungszentrum. „Der Großkunde ist ein sehr anspruchsvoller Kunde. Er erwartet Kompetenz in jeder Beziehung. Unsere Aussagen gegenüber ihm müssen eins zu eins stimmen, und immer ist von uns eine direkte Reaktion gefragt. Die Fuhrparkmanager der Großkunden wollen vor allem keine Sorgen haben und auch keine hausinternen Beschwerden seitens ihrer Dienstwagennutzer erleben, es geht hier wesentlich nicht um fünf Euro in der Rate.“

Für den Hersteller gilt ein Kunde als Großkunde, wenn er einen Vertrag über die Abnahme von mindestens fünf Fahrzeugen im Jahr geschlossen hat. In Einzelfällen kann das Kontingent auch bis zu über 300 Fahrzeugen im Jahr reichen. Insgesamt werden in Leverkusen über 100 Großkunden betreut und gegenwärtig mit jährlich rund 2.300 Fahrzeugen der Marken Audi und VW beliefert.

Michael Friedrichs, Verkaufsleiter für Großkunden in Leverkusen, hat die Entwicklungsgeschichte des Zentrums erlebt und mit beeinflusst. Nach jahrelanger Konkurrenzsituation hätten sich die beiden Leverkusener Autohändler mit Marken-Spezialisierung, Gottfried Schulz und Rhenus Prinz, im Oktober 2003 an einen Tisch gesetzt und beschlossen, gemeinsam ein Zentrum zu errichten. „Nach dieser Fusion“, so Michael Friedrichs, „ist das Audi-Zentrum praktisch auf der grünen Wiese entstanden.“ Und Horst Gebauer pflichtet bei: „Herr Friedrichs hat schon vor Jahren erkannt, dass wir uns auf das Thema Großkunden speziell konzentrieren müssen.“

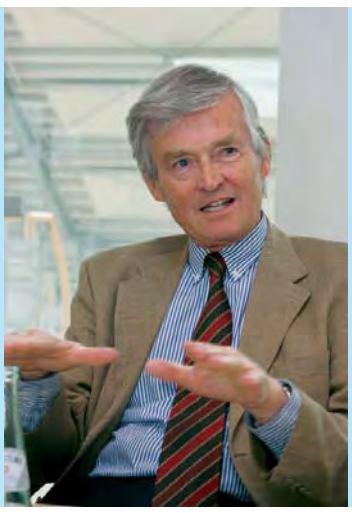
„Die Entwicklungsgeschichte der Beziehungen zwischen einem Autohändler und einem Firmenkunden läuft ja oft gleich ab“, schlüsselt Michael Friedrichs eine generelle Problematik auf. „Vor 15 oder 20 Jahren sind die beiden einmal aufeinander zugegangen und haben dann zunächst gut zusammen gearbeitet. Ab einem bestimmten Punkt konnte der Autohändler die Ansprüche des Kunden aber nicht mehr voll befriedigen. Oft ist er vom Wachstums-Tempo des Unternehmens des Kunden überfordert; es fehlt ihm an den Ressourcen, just in time zu reagieren. Möglicherweise fehlt es an ausreichend Personal, an einer ausreichend großen Testwagenflotte.“

Der Großkunde wünsche sich heute vornweg einen Ansprechpartner für alle Belange („One face to the customer“). Er erwarte den schnellen Rat und möglichst keine administrativen Belastungen. So würden zu den wesentlichen Anforderungen beispielsweise auch die bundesweite Auslieferung und Rückführung oder das Online-Ordering gehören. „Ansonsten sind im Großkundengeschäft in erster Linie die Fuhrparkmanager der Unternehmen unsere Ansprechpartner,“ verdeutlicht Horst Gebauer. „Auch für diese Klientel zählen hauptsächlich Betreuung, Service und natürlich die Kosten.“

Das Großkunden Leistungszentrum in Leverkusen kann sich derzeit auf fünf Großkunden-Betreuer stützen, die die Kunden mehrfach im Jahr besuchen, zwei davon sind sogar zertifizierte Fuhrparkmanagement-Berater. „Eigentlich sollte man zum Großkunden-Betreuer geboren sein,“ ist Horst Gebauer überzeugt. „Auf jeden Fall ist es sehr wichtig, dass die Großkunden-Betreuer mit hoher Kompetenz aufwarten. Daher werden sie über die Jahre auch regelmäßig geschult. Die Betreuer legen für jeden Großkunden eine Stammakte an, die auch sämtliche Veränderungen in seinem Fuhrpark und jedes Besprechungsprotokoll enthält. Es wird grundsätzlich kein Gespräch ohne Protokoll geführt, schließlich kann auch ein Betreuer einmal ausfallen. Daher pflegen wir die Aktenführung äußerst sorgfältig; die Erstkontakte zum Kunden gestalten sich entsprechend aufwendig.“

Auch sonst sind die Leverkusener auf die Kundenanforderungen bestens vorbereitet. Alle Entscheider beim Großkunden werden in sämtlichen wichtigen Fragen direkt über ein web-basiertes Informationssystem benachrichtigt. „Hierbei hilft uns auch sehr die Zusammenarbeit mit dem Hersteller Audi und der Audi Bank, mit denen wir auch gemeinsame Produkte entwickeln,“ ergänzt Horst Gebauer. „Ergebnisse dieser Kooperationen sind das Fleet-Ordering und zahlreiche andere Online-Abwicklungen.“

Er verweist auf die sehr gute Aufstellung beim Werkstatt-Service bis hin zum 24h-Notdienst mit



Ersatzwagen. Auch in diesem Bereich setzen sich fünf Berater des Audi Zentrums für jeweils fest zugeordnete Firmenkunden ein. Jeder Service-Berater ist über Durchwahl- und Handynummer erreichbar. Er beherrscht auch das geschickte Handling von Sonderanforderungen, wenn beispielsweise die Rechnungsstellung erhöhte Aufmerksamkeit erfordert, weil der Kunde Full Service-Leasing bei einer herstellerunabhängigen Leasinggesellschaft abgeschlossen hat. „Wir arbeiten selbstverständlich auch mit allen, freien Leasinggesellschaften zusammen, wenn diese Geschäftsbeziehung beim Kunden historisch gewachsen ist“, unterstreicht Michael Friedrichs.

Klaus Düster, Assistent der Geschäftsleitung, nennt weitere Beispiele für die Flexibilität und das hohe Maß an Serviceorientierung: „Es kommt gelegentlich vor, dass am 20. Mai die Meldung des Kunden eingeht, ab 1. Juni brauche ein neuer Direktor sein neues Auto. In solchen Fällen können wir uns für eine Übergangszeit auch mit Testwagen behelfen, weil wir eine relativ große Testwagenflotte mit allen relevanten Motorvarianten disponieren können. Darüber hinaus ist es für Großkunden auch immer wieder wichtig, dass wir mit der Markteinführung eines neuen Modells das aktuelle Testfahrzeug für zwei Wochen vorhalten können. Auch laden wir Großkunden direkt zu Neuvorstellungen ein.“ Nicht zuletzt legt das Audi Zentrum großen Wert auf den Einsatz eigener Auslieferungsfahrer, die, so Düster, „auch in der Lage sind, ein Fahrzeug oder die Funktionsweise und die Bedienung eines Navigationsgerätes bis ins Detail richtig zu erklären.“

„Das geht bis in solche Feinheiten hinein,“ ergänzt Horst Gebauer, „dass jetzt jedes Fahrzeug grundsätzlich mit Warnweste und Feinstaub-Plakette ausgeliefert wird. Wir sind sogar zu Fuhrparks hinausge-

„Praktisch auf der grünen Wiese entstanden“: Das Audi Großkunden Leistungszentrum in Leverkusen (o.)

Bilder unten von links:
„Unsere Aussagen müssen eins zu eins stimmen“: Frank Oberbörsch (re.), Mitarbeiter im Verkauf, bietet in der Beratung Kompetenz in jeder Beziehung

Michael Friedrichs, Verkaufsleiter Großkunden in Leverkusen: „Wir suchen auch den direkten Draht zum User Chooser, denn der nächste Dienstwagen sollte wieder ein Audi sein“

„Schon vor Jahren erkannt, dass wir uns auf Großkunden speziell konzentrieren müssen“: Für alle Anforderungen unter einem Dach hervorrragend aufgestellt

Horst Gebauer, Geschäftsführer in Leverkusen: „Die Fuhrparkmanager der Großkunden wollen vor allem keine Sorgen haben“

Jeder Service-Berater ist auch über Durchwahl- und Handynummer erreichbar

Audi Großkunden Leistungszentren

Anzahl der Audi Großkunden Leistungszentren in Deutschland: ***180***

Firmenkundenspezifische Leistungen:

- *Exklusive und individuelle Beratung durch spezialisierte Großkunden-Verkäufer*
- *Angebot von Vorführwagen speziell für Firmenkunden*
- *Bevorzugte Service-Betreuung der Firmenkunden z.B. Mobilitätsgewährleistung, Hol- und Bringservice*
- *Besondere Finanzierungs- und Leasingangebote*

Internetseiten für Firmenkunden:
www.audi.de/grosskunden
www.audi.de/dienstwagen

An einem Tisch in Leverkusen: Horst Gebauer, Klaus Düster (beide Audi Zentrum), Ralf Weichselbaum (Audi AG), Michael Friedrichs (Audi Zentrum), Erich Kahnt, Bernd Franke (beide FM, v.li.)(li.)

„Sehr guter Kontakt“: Ralf Weichselbaum (Vertriebsleiter Großkunden der Audi AG), Michael Friedrichs, Horst Gebauer, Klaus Düster (alle Audi Großkunden Leistungszentrum Leverkusen, v. re.)(re.)

fahren und haben die Feinstaub-Plaketten selbst aufgeklebt. Mit solchen Kleinigkeiten gewinnen wir oft mehr als mit allen Marketingmaßnahmen. Eine Serviceorientierung auf solchem Niveau zeigt dem Kunden: mit diesem Back-Office, mit dieser Leasinggesellschaft und mit diesem Händler kann ich zusammenarbeiten.“

Nicht zuletzt bemühen sich die Leverkusener aufmerksam um die Dienstwagennutzer selbst. „Zwar können wir die User Chooser nicht so stark beeinflussen wie den Flottenbetreiber,“ differenziert Michael Friedrichs, „aber wir selektieren auch die User Chooser-Adressen, denn der nächste Dienstwagen sollte natürlich wieder ein Audi sein. Spätestens nach zweieinhalb Jahren müssen wir dann den direkten Kontakt zum Dienstwagennutzer suchen.“

Dabei kann das Großkunden Leistungszentrum voll auf die Stärken der Marke Audi und der Produktpalette setzen. „Es gibt gegenwärtig wahrscheinlich keine Premiummarke, die mehr sticht“, betont Horst Gebauer. „Das Markenprofil wurde durch den neuen Audi R 8 noch einmal geschärft, und auch in den Statistiken ist ein deutlicher Imagegewinn festzustellen. Das wiederum hat nicht zuletzt auch sehr gute Restwerte zur Folge, die am Markt durchsetzungsfähig sind. Grundsätzlich zählt der quattro-Antrieb zu den generellen Audi-Produktvorteilen, der insbesondere beim User Chooser sehr gut ankommt. Schließlich ist im Großkundengeschäft der Audi A6 als Limousine und als Avant in der Oberen Mittelklasse schon das klar führende Auto. So exzellente Produkte wie der A4 oder der A6 helfen uns enorm.“

Hinzu kommt die Unterstützung durch die AUDI AG, die in vielen Bereichen deutlich wird. „Es besteht schon eine klare Aufgabentrennung zwischen der Zentralabteilung in Ingolstadt, der Vertriebsregion und dem Handel am Point of Sale,“ führt Ralf Weichselbaum, Vertriebsleiter Großkunden bei der Audi AG in Ingolstadt, aus. „Wir in Ingolstadt müssen die Rahmenbedingungen festlegen und bundesweit im Markt mit entsprechenden Programmen und Maßnahmen agieren, die sowohl auf die Bedürfnisse unseres Handels wie auch unserer Großkunden zugeschnitten sind. Andererseits sind wir aber auch gefordert, auf die individuellen Anforderungen unserer Kunden einzugehen. Im Zusammenspiel dieser beiden Aspekte liegt eine bedeutende Herausforderung für uns in der Zentrale.“

So bietet der Fahrzeughersteller immer wieder Lehrgänge und Schulungen an sowie Seminare für zertifizierte Fuhrparkbetreuer. „Hierdurch wollen wir eine einheitliche Vorgehensweise beim Kunden vor Ort sicherstellen und die Betreuungsqualität erhöhen“, erklärt Weichselbaum. „Darüber hinaus werden wir in naher Zukunft eine Disponenten-Schulung speziell für Großkunden anbieten, mit der wir unserem Handel klar signalisieren, dass auch die ‚handwerklichen‘ Themen einen hohen Stellenwert für uns haben.“

Aber auch in der Produktplanung werden die Weichen heute so gestellt, dass das Großkundengeschäft proaktiv nach vorn gebracht wird. „Wir konnten erreichen, dass heute der jeweils neue Avant schon kurz nach der Präsentation der neuen Limousine vorgestellt wird, während es früher etwa ein Jahr gedauert hat. Genauso achten wir darauf, dass für unsere Großkunden relevante Motoren und Getriebe frühzeitig zur Verfügung stehen.“ Weichselbaum hebt den sehr guten Kontakt zwischen den Audi Händlern, den Vertriebsregionen und seinen Mitarbeitern hervor. „Unser Ziel ist es, im Zusammenspiel aller Beteiligten dem Kunden eine adäquate Lösung anzubieten. In solchen Fällen treten wir als Vertriebsabteilung des Herstellers beim Kunden prinzipiell gemeinsam mit dem Handelspartner auf.“

Image und innovative Produkte

Interview mit Ralf Weichselbaum, Leiter Verkauf an Großkunden bei der AUDI AG

Flottenmanagement: *Die Image-Werte der „Vier Ringe“ liegen auf höchstem Niveau, die Modellentwicklung stellt immer wieder den „Vorsprung durch Technik“ auf die Räder und in Le Mans ist die Marke seit Jahren kaum noch zu schlagen. Was bleibt noch zu tun, um den Firmenkunden dauerhaft von Audi zu überzeugen?*

Weichselbaum: *Im letzten Jahr war Audi wie auch in 2005 Marktführer im Premiumsegment des Flottenmarktes. Das ist für uns ein deutliches Zeichen, dass wir unsere Kunden mit unseren innovativen Produkten begeistern. Das positive Image der Marke Audi trägt dazu bei. In der Außenwirkung der Firmenfuhrparks spielt auch dieser Faktor eine große Rolle und unterstützt unsere Erfolgsstory im Flottenmarkt. Auch in Zukunft wollen wir unsere Position weiter ausbauen. Dabei legen wir sehr viel Wert auf exklusive und kompetente Betreuungsqualität, nicht nur bei uns als Hersteller, sondern auch innerhalb unserer Handelsorganisation im Verkauf und im Service. Die 180 Großkunden Leistungszentren in Deutschland tragen einen wesentlichen Anteil zu diesem Erfolg bei.*

Flottenmanagement: *Wie motiviert die AUDI AG die Einrichtung von Audi Großkunden Leistungszentren, welche Kriterien muss ein Audi Großkunden Leistungszentrum erfüllen?*

Weichselbaum: *Von einem Großkunden Leistungszentrum erwarten wir eine besondere Betreuung der Firmenkunden. Zum einen sind dies qualifizierte Großkunden-Verkäufer, das Angebot von Vorführwagen für den exklusiven Einsatz bei den Firmenkunden sowie eine bevorzugte Service-Betreuung. Zum anderen entscheiden Volumen, die Kundenvertragsstruktur und das Händlernetz über die Einrichtung des Partnerbetriebes als Großkunden Leistungszentrum.*
Wir unterstützen die Leistungszentren bei der Erfüllung dieser besonderen Anforderungen, nicht nur in finanzieller Hinsicht, sondern auch durch unsere eigenen Großkundenaußendienste.

Flottenmanagement: *Welche Background-Unterstützung bietet die AUDI AG den Großkunden Leistungszentren, in welchen Fällen schaltet sie sich selbst ein?*

Weichselbaum: *Um den Erfolg unserer Partner zu unterstützen, bietet die AUDI AG zusammen mit dem Volkswagen Konzern verschiedene Qualifizierungsprogramme an. Der Großkunden-Verkäufer im Handel wird nicht nur auf die Produkte und den Verkauf der Fahrzeuge geschult, sondern erhält auf Wunsch auch die Möglichkeit, sich intensiver mit den Belangen der Firmenkunden auseinanderzusetzen, zum Beispiel in Seminaren zum Fuhrparkmanagement. Bei Fragestellungen, die der Handelspartner nicht allein, sondern nur zusammen mit dem Hersteller lösen kann, unterstützen wir selbstverständlich, entweder über die eigenen Großkundenaußendienste in der jeweiligen Vertriebsregion vor Ort oder direkt aus der Zentrale in Ingolstadt. Die Themenstellung bildet dabei für uns ein sehr breites Spektrum ab und reicht von der Unterstützung bei der Abgabe von Angeboten im Rahmen von Ausschreibungen bis zu sehr speziellen Fragen, beispielsweise bei Kulanzregelungen.*

Start-Ziel-Sieg

beim Fuhrparkmanagement

Nicht nur in der Formel 1 gilt: Das beste Gesamtpaket gewinnt. Caremobile24 bringt diesen Gedanken von der Piste auf die Straße – mit dem Power & Speed-Konzept. Rund um die Themen Leasing, Versicherung, Mobilität, Schadensmanagement und KFZ-Bewertung bieten wir Ihnen ein Dienstleistungs-Setup, mit dem Sie nur gewinnen können:

Die Caremobile24 ist ein Unternehmen von Fuhrparkspezialisten, die es Ihnen ermöglichen, auf Grund Ihres umfassenden Know How, das komplexe Gebilde „Fuhrpark“ in den Griff zu bekommen. Wir führen Sie zur Meisterschaft.

Bevor Sie an den Start gehen sollten Sie mit uns gesprochen haben über:

Qualifying:
Fuhrpark-Beratung, -Konzeption und -Beschaffung, Versicherungskonzeption

Start:
Daten-Erfassung und -Vernetzung

Rennen:
Fuhrpark-Management, Fahrerdirektkommunikation, 24-Stunden-Service-Hotline

Boxenstopp:
Reparatur- und Werkstattsteuerung über Schaden-Management-Datei, Drittschadenbearbeitung, Mobilitätssicherung

Ziel:
Fahrzeug-Verwertung, Schadenauswertung, Zustandsgutachten, Risiko-Management

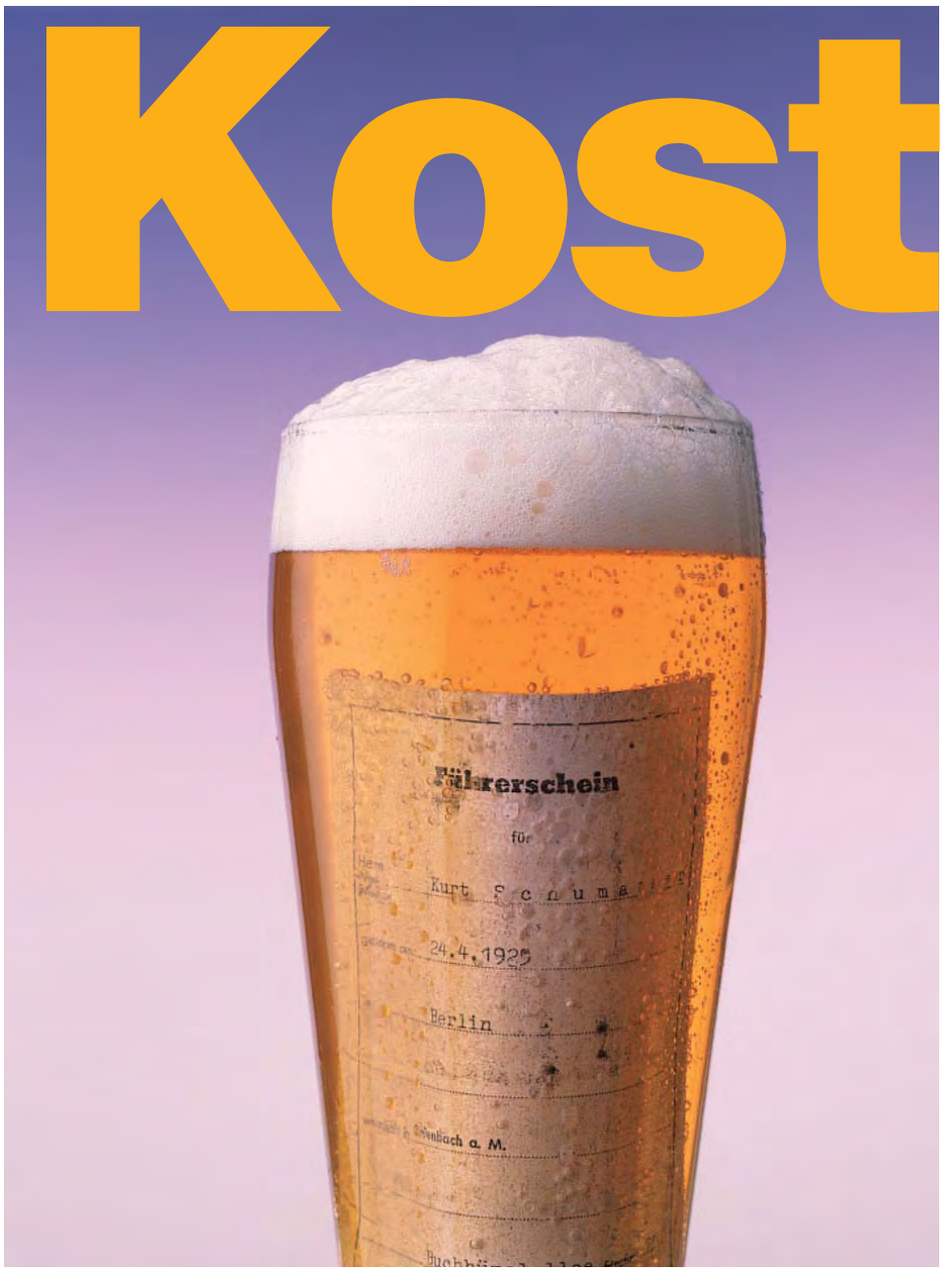
Siegerehrung:
Kostenoptimierung, administrative Entlastung, gleichbleibende Bearbeitungsqualität

Machen Sie es wie die Profis:
Konzentrieren Sie sich voll aufs Fahren – wir übernehmen den Rest.

caremobile 24
support in motion

Info:
Tel. 0 21 61-64 68 04
Fax 0 21 61-64 80 03
E-Mail: info@caremobile24.de
www.caremobile24.de

Kostbar wie ein Schatz



Welch kostbares Gut der Führerschein für den Dienstwagennutzer darstellt und wie leicht es ist, ihn zu verlieren, wollen wir gerne mahnend in Erinnerung rufen.

Ab 1,6 Promille ist der Führerschein erst einmal ertränkt, dann steht eine MPU ins Haus (li.)

Ab 0,3 Promille kann der „Lappen“ schon eingezogen werden, für den Dienstwagennutzer mit weitreichenden Konsequenzen (o.)

Führerscheinentzug und MPU (Medizinisch-Psychologische Untersuchung) gelten meist als Warnschuss, das eigene Verhalten zu überdenken und zu ändern, bevor Schlimmeres passiert. Beim Dienstwagennutzer tritt damit allerdings schon ein „worst case“ ein, denn keinen Führerschein zu besitzen bedeutet seinen Job nicht ausüben zu können, was wiederum eine Kündigung rechtfertigen könnte. Und was danach kommt, kann den sozialen Abstieg bedeuten – das wissen die Verkehrspsychologen des TÜV SÜD Axel Uhle und Thomas Wagenpfeil aus ihrer täglichen Arbeit. Soweit sollte man es also bloß nicht kommen lassen.

Die Ursachen für einen Führerscheinentzug mit anschließender MPU liegen hierzulande hauptsächlich beim Alkoholmissbrauch (mehr als 1,6 Promille oder zum wiederholten Male), neben Drogenmissbrauch steht an dritter Stelle schon das Punktekonto der Flensburger Verkehrssünderkartei (ab 18 Punkten). Um die Dienstwagenfahrerinnen braucht sich der Fuhrparkleiter allerdings weniger Sorgen zu machen: zu 96 Prozent betrifft die MPU in Alkoholangelegenheiten Männer.

Wer weiß denn schon genau, wann er mindestens die kritische Grenze von 0,3 im Falle eines Unfalls, die einer Ordnungswidrigkeit von 0,5 Promille oder sogar die einer Straftat von 1,1 Promille erreicht hat?

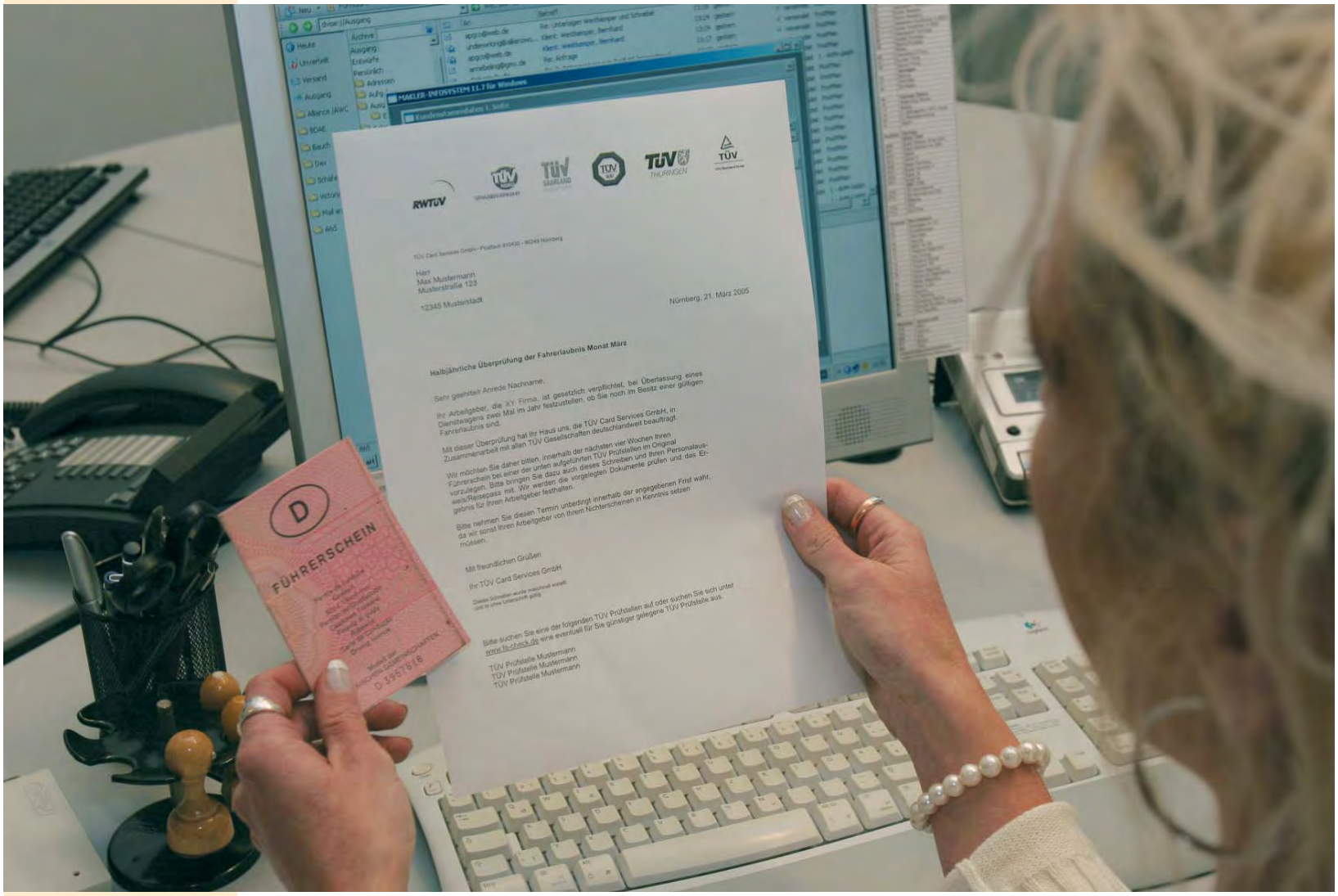
Die TÜV-Experten unterscheiden zwei Trinkverhaltensweisen: Diejenigen, die grundsätzlich Alkoholgenuss und Autofahren trennen können und daher auch unwahrscheinlicher mit einer Promillezahl von 1,6 und mehr am Steuer erwischt werden. Und diejenigen, die eine gewisse Trinkgewohnheit aufweisen, häufiger und in größeren Mengen Alkohol zu sich nehmen und dann auch in der Regel nicht mit der Gewohnheit, Auto zu fahren brechen. Tatsächlich liegt der Durchschnittsmesswert, den die Kontrollen alkoholisierter Fahrer ergeben haben, bei 1,6 Promille.

Was kann also der Fuhrparkleiter tun, um sich einerseits vor der Halterhaftung zu schützen, in die er mit bis zu einem Jahr Freiheitsstrafe oder einer Geldbuße genommen werden kann, wenn ein Dienstwagennutzer ohne gültigen Führerschein „erwischt“ wird? Schließlich manövriert der Führerscheinverlust diesen Nutzer in das Dilemma, seinen Job zu verlieren, wenn er den Verlust meldet. Andererseits, wie kann der Fuhrparkleiter dem Führerscheinverlust eines Dienstwagennutzers vorbeugen, und das alles im Einklang mit der eigenen Haftbarkeit, dem Betriebsrat und mit der Persönlichkeitssphäre des Angestellten?

Die mindestens halbjährliche Führerscheinkontrolle bei Dienstwagennutzern beziehungsweise bei Fahrzeugaushändigung (regelmäßig auch bei Nutzung von Poolfahrzeugen) sollte gewissenhaft durchgeführt und dokumentiert werden. Erhält der Fuhrparkleiter Kenntnis vom Führerscheinentzug eines Dienstwagennutzers, so darf diesem kein Firmenfahrzeug mehr ausgehändigt werden.

Bei den „Punkte“-Kandidaten sollte ein Auge auf den dienstlich erfahrenen „Punktestand“ geworfen werden. Doch letztlich bleiben die privat eingehandelten Punkte unerkannt. Ein persönliches Gespräch scheint bei Häufung angebracht.

Und schließlich gäbe es ja noch die Möglichkeit, bei Führerscheinverlust Urlaub einzureichen und einen neuen Schein im Ausland zu machen. Zumindest noch, denn dies soll laut Verkehrsgerichtstag mit der dritten Führerscheinrichtlinie der EU, die noch in diesem Jahr umgesetzt werden soll, verhindert werden. Das Problem dabei sehen die TÜV-Experten allerdings darin, dass die Delinquenten hierfür Einsicht und Verhaltensänderung nicht benötigen. Immerhin sind sowohl alkoholisiert Fahrende als auch „Verkehrsrowdies“ oftmals Wiederholungstäter, denen spätestens durch eine MPU Einhalt und Maßregelung geboten werden soll und erst bei medizinisch und psychologisch attestierter Eignung die Erlaubnis wieder erteilt wird (siehe auch Seite 69).



Führerscheinkontrolle & Führerscheintourismus

Hinweise für den Umgang mit Inhabern ausländischer Führerscheine

Fuhrparkverantwortliche haben es derzeit schwer, den Überblick zu behalten, wenn sie Führerscheinkontrollen durchführen. Denn neben deutschen Führerscheinen sind häufig auch ausländische Führerscheine zu kontrollieren. Dies ist angesichts der Freiheiten für Arbeitnehmer in der Europäischen Union eigentlich nichts Außergewöhnliches. Allerdings gibt es auch die Fälle der sogenannten „Führerscheintouristen", die sich häufig nach gerichtlich abgeurteilten Trunkenheitsfahrten eine ausländische Fahrerlaubnis besorgen, weil ihnen eine deutsche Fahrerlaubnis wegen Verweigerung oder Nichtbestehen der medizinisch-psychologischen Untersuchung nicht erteilt wird.

Abgesehen von den ohnehin bei der Kontrolle ausländischer Fahrerlaubnisse bestehenden Besonderheiten müssen Fuhrparkleiter auch wissen, wie sie mit „Führerscheintouristen" umzugehen haben. In letzter Zeit häufen sich die Gerichtsentscheidungen zum Thema Führerscheintourismus. Dass sich dabei die Entscheidungen auch noch im Ergebnis teils widersprechen, macht es für den Fuhrparkleiter nicht einfacher. Daher sollte der Fuhrparkverantwortliche schon im eigenen Interesse ein besonderes Augenmerk auf die Führerscheinkontrolle legen, denn das Anordnen oder Zulassen des Fahrens ohne gültige Fahrerlaubnis kann zugleich für ihn straf- und ordnungswidrigkeitenrechtliche Konsequenzen haben. Dennoch wird die Führerscheinkontrolle in der Praxis vielfach recht lax gehandhabt, wenn sie überhaupt stattfindet. Der Beitrag zeigt daher, was bei der Führerscheinkontrolle zu beachten ist und gibt praktische Hinweise zum Umgang mit den Führerscheintouristen.

Pflicht des Unternehmens als Fahrzeughalter zur Führerscheinkontrolle

Die Pflicht zur Führerscheinkontrolle trifft in erster Linie den Halter. Nach der ständigen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes ist Halter eines Fahrzeuges, wer das Kraftfahrzeug für eigene Rechnung in Gebrauch hat und die entsprechende Verfügungsgewalt hierüber besitzt (vgl. BGH, VersR 1992, S. 437). Das wichtigste Merkmal der Haltereigenschaft ist die Verfügungsgewalt, die bei nicht nur vorübergehender Verwendung des Fahrzeuges im eigenen Interesse gegeben ist und die davon abhängig ist, wer über den Kraftfahrzeugeinsatz bestimmen kann. Wer also Anlass, Ziel und Zeit der Fahrten selbst bestimmen kann, ist Halter – und das sogar dann, wenn eine dritte Person die fixen Kosten für den Fahrzeugunterhalt trägt. Ohne Bedeutung für die Haltereigenschaft ist daher auch die Frage der straßenverkehrsrechtlichen Zulassung oder gar das Eigentum; beides können aber wichtige Indizien sein, wenn es um die Klärung der Haltereigenschaft geht. Ansonsten ist natürlich die Kostentragung von Fixkosten wie beispielsweise von Spritkos-

+++ Rechtsprechung +++

Drängeln im langsamen Stadtverkehr kann strafbare Nötigung sein
Dichtes, bedrängendes Auffahren auf den Vordermann kann – insbesondere bei gleichzeitigem Betätigen von Lichthupe und Hupe – den Tatbestand der Nötigung auch dann erfüllen, wenn dies im innerörtlichen Verkehr stattfindet. Eine Nötigung liegt vor, wenn der Täter mit seinem Fahrzeug innerorts über eine Strecke von knapp 300 Metern bei einer Geschwindigkeit von 40 bis 50 km/h einen vor ihm fahrenden Verkehrsteilnehmer bedrängt, in dem er dicht auffährt und Lichthupe und Hupe betätigt, um den Bedrängten zu schnellerem Fahren oder einer Freigabe der Fahrbahn zu veranlassen.
(BVerfG, Beschluss vom 29.03.2007, Az. 2 BvR 932/06)

Entfernt sich ein Unfallverursacher vorsatzlos, handelt es sich nicht um Fahrerflucht
Wer einen Unfall verursacht und sich danach berechtigt oder entschuldigt vom Unfallort entfernt, etwa weil er einen Verletzten ins Krankenhaus bringt, der muss nachträglich gegenüber Unfallbeteiligten oder der Polizei seine Personalien angeben. Wer dies versäumt, macht sich wegen unerlaubten Entfernens vom Unfallort strafbar und riskiert bis zu drei Jahren Freiheitsstrafe. Der Bundesgerichtshof und ihm folgend die Strafgerichte der unteren Instanzen haben in jahrelanger Rechtsprechung den Standpunkt vertreten, dass auch derjenige wegen unerlaubten Entfernens vom Unfallort zu bestrafen sei, der sich vorsatzlos entfernt habe, weil er den Unfall nicht bemerkt hatte. Dagegen wandte sich ein Beschuldigter, der vom Amtsgericht Herford verurteilt worden war. Er klagte vor dem Bundesverfassungsgericht und gewann. Wer sich „berechtigt oder entschuldigt" vom Unfallort entfernen, handele unter ganz anderen Voraussetzungen als derjenige, der das mangels Kenntnis des Unfallgeschehens tue.

Anmerkung: *Wer einen Unfall verursacht, ohne dies zunächst zu bemerken, dann aber später darauf aufmerksam gemacht wird, darf künftig nicht mehr wegen unerlaubten Entfernens vom Unfallort bestraft werden. Bisher machte sich nach der BGH-Rechtsprechung auch strafbar, wer zunächst unabsichtlich weiterfährt, dann aber – nachdem er den Unfall bemerkt hat – nicht unverzüglich die Feststellung seiner Personalien ermöglicht. Nunmehr kippt das Bundesverfassungsgericht diese langjährige BGH-Rechtsprechung zur Fahrerflucht. Nach den Verfassungsrichtern wird dadurch der Wortlaut des einschlägigen § 142 StGB unzulässig ausgedehnt. Dies verstoße gegen das Bestimmtheitsgebot im Grundgesetz.*
(BVerfG, Beschluss vom 19.03.2007, Az. 2 BvR 2273/06)

Anhörungsbogen an Firma hinsichtlich Verkehrsordnungswidrigkeit unterbricht Verfolgungsverjährung nur bei erkennbarer Ermittlung gegen Einzelperson
Das Amtsgericht hatte gegen den Betroffenen wegen vorsätzlicher Überschreitung der zulässigen Höchstgeschwindigkeit eine Geldbuße von 800,00 Euro festgesetzt und im Urteil zugleich ein Fahrverbot von drei Monaten angeordnet. Hiergegen legte der Betroffene Rechtsbeschwerde ein. Das Oberlandesgericht stellte bei der Prüfung der Verfahrensvoraussetzungen fest, dass die Verfolgung der dem Betroffenen zur Last gelegten Ordnungswidrigkeit bereits verjährt war und stellte daraufhin das Verfahren ein.

In seinen Feststellungen führte das OLG aus, dass der Betroffene die Ordnungswidrigkeit am 31. Mai 2005 begangen haben soll. Das vom Geschwindigkeitsmessgerät gefertigte Foto zeigte jedoch wegen der herunter geklappten Sonnenblende nur den unteren Teil des Gesichts des Fahrers. Der Betroffene hatte nicht eingeräumt, zur Tatzeit der Fahrer des fraglichen Fahrzeugs gewesen zu sein. Die drei-monatige Frist der Verfolgungsverjährung bis zum Erlass eines Bußgeldbescheids wurde nach Ansicht des OLG bereits am 15. Juni 2005 durch die Übersendung des ersten Anhörungsbogens durch das Straßenverkehrsamt an die Firma des Betroffenen unterbrochen. Der Anhörungsbogen richtete sich „An den Geschäftsführer ..." mit der Anschrift der Firma des Betroffenen. Aus dem Gesamteindruck dieses Bogens ergab sich, dass die Straßenverkehrsbehörde den Betroffenen als Halter des Wagens und Inhaber bzw. Geschäftsführer der Firma anhand des augenscheinlich einen Mann abbildenden Fotos der Ordnungs-

Fortsetzung auf Seite 72

Bekannte Alkoholprobleme erfordern eine intensive Überprüfung des Führerscheins

ten, Reparaturen, Abschreibung für Abnutzung, Verzinsung des Anschaffungspreises, Steuern und Versicherung etc. ein bedeutsames Indiz für die Haltereigenschaft: Diese Kosten sind üblicherweise in der Person zu sehen, bei der sie sich wirtschaftlich letztendlich auswirken.
Damit steht regelmäßig das Unternehmen in der Halterverantwortung, welches das Fahrzeug angeschafft hat und das den Fuhrpark unterhält und betreibt. Halterverantwortlich ist damit primär die Geschäftsleitung des Unternehmens. In den seltensten Fällen hat aber ein Geschäftsführer die nötige Zeit, sich selbst um jedes einzelne Fahrzeug und die Fahrer zu kümmern. Da dieser Umstand nicht von einer prinzipiellen Halterhaftung entlasten kann, wird üblicherweise die Geschäftsführung ihre eigene Halterverantwortung durch organisatorische Maßnahmen auf andere Personen wie einen Fuhrparkleiter übertragen. Eine solche Delegation von Halterpflichten sollte immer ausdrücklich, klar und vor allem schriftlich geregelt werden. Wird eine zuverlässige und sachkundige Person – dies ist regelmäßig der Fuhrparkmanager – mit der Erfüllung der Halterpflichten zur Erfüllung in eigener Verantwortung beauftragt, kann die Halterhaftung jedenfalls für die Geschäftsleitung beschränkt werden – sofern auch hier regelmäßige Kontrollen des Fuhrparkverantwortlichen durch die Geschäftsleitung erfolgen.

Pflicht des Fuhrparkleiters zur Führerscheinkontrolle

Den im Rahmen der Delegation von Halterpflichten nunmehr vollumfänglich halterverantwortlichen Fuhrparkleiter treffen sämtliche Pflichten eines Fahrzeughalters unmittelbar, gleich ob die Halterpflicht ihre Grundlage im Zivil-, Straf-, Ordnungswidrigkeiten- oder Verwaltungsrecht hat. Als Halterverantwortlicher darf der Fuhrparkmanager niemanden fahren lassen, der keine Fahrerlaubnis besitzt. Der Fuhrparkleiter in seiner Eigenschaft als „delegierter" Fahrzeughalter muss sich deshalb regelmäßig davon überzeugen, dass alle Fahrzeugführer eine gültige Fahrerlaubnis besitzen. Er muss sich die sichere Überzeugung verschaffen, dass der Fahrer die erforderliche uneingeschränkte Fahrerlaubnis hat (vgl. OLG Köln VersR 1969, S. 741 ff.). Diese Pflicht besteht grundsätzlich unabhängig davon, ob das Fahrzeug einem einzelnen Mitarbeiter zur ständigen alleinigen Nutzung als Dienstwagen überlassen wurde oder ob es sich um ein sogenanntes Poolfahrzeug handelt, bei dem die Nutzer je nach Bedarfslage täglich – teils sogar mehrfach – wechseln. Der Fuhrparkleiter kann den Besitz einer Fahrerlaubnis nur durch Einsichtnahme in den Original-Führerschein kontrollieren. Die Art der Fahrzeugnutzung kann dabei Auswirkungen darauf haben, auf welche Art und Weise und mit welcher Kontrolldichte die Führerscheinkontrolle dann letztlich durchzuführen ist.

Häufigkeit der Führerscheinkontrolle

Zumindest bei der Einstellung eines Fahrers muss sich der Halterverantwortliche die Fahrerlaubnis im Original vorlegen lassen (vgl. BGH VRS 34, S. 354; OLG Zweibrücken VRS 63, S. 55). Der Fuhrparkleiter muss sich zwar im Regelfall nicht vor Antritt jeder einzelnen Fahrt den Führerschein vorlegen lassen. Vielmehr ist es nach der Rechtsprechung aber ausreichend, wenn der Halterverantwortliche des Unternehmens regelmäßige Stichproben durchführt. Dabei ist eine zweimalige Prüfung pro Jahr angemessen und ausreichend, es sei denn, besondere Umstände, wie beispielsweise bekannte Alkoholprobleme eines Fahrers, begründen im Einzelfall die Erforderlichkeit einer intensiveren Überprüfung des Führerscheins. Nach herrschender Ansicht muss – unter Berufung auf ein Urteil des Bundesgerichtshofs (vgl. BGH VRS 34, S. 354) – die Überprüfung der Fahrerlaubnis mindestens zweimal jährlich durch Einsichtnahme in den Original-Führerschein erfolgen.
Es sollte also ein geeignetes Wiedervorlagesystem eingerichtet werden. Eine lediglich einmalige Ein-

sichtnahme bei der Einstellung des Mitarbeiters genügt daher keinesfalls. Auch darf sich der Fuhrparkleiter nicht auf die bloßen Angaben eines Angestellten verlassen (vgl. OLG Hamm VRS 31, S. 64). Auf die gängige Ausrede bei der Führerscheinkontrolle, der Fahrer habe den „Lappen vergessen" oder den Führerschein „in einer anderen Jacke zu Hause gelassen" kann und darf der Fuhrparkleiter daher nichts geben; er wird daher auf eine kurzfristige Vorlage der Fahrerlaubnis drängen oder gegebenenfalls sogar die Fahrzeugherausgabe im Einzelfall verweigern müssen. Denn es kann ja durchaus ein Fall vorliegen, bei dem der betroffene Fahrer die Fahrerlaubnis deshalb nicht vorlegen kann, weil er diese wegen eines vorübergehenden Fahrverbots oder wegen einer Fahrerlaubnisentziehung faktisch nicht vorzeigen kann. Im Falle der fehlenden Vorlage des Führerscheins besteht jedenfalls mangels gesetzlicher Regelungen weder die Pflicht noch das Recht des Fuhrparkleiters, durch eine Anfrage bei der Führerscheinstelle festzustellen, ob die Fahrerlaubnis noch fortbesteht.

Das mittlerweile aufgelöste Bayrische Oberste Landesgericht hatte die Ansicht vertreten, dass eine nochmalige Überprüfung nicht erforderlich sei, wenn der Halter den o.g. Anforderungen an die Führerscheinkontrolle einmal gerecht geworden ist (vgl. BayObLG DAR 1988, S. 387). Er brauchte sich nach Ansicht des OLG Koblenz dann auch nicht mehr von Zeit zu Zeit zu erkundigen, ob der Fahrer noch im Besitz der Fahrerlaubnis ist (vgl. OLG Koblenz VRS 60, 56). In diese Richtung tendierend hat in jüngerer Zeit beispielsweise das Kammergericht Berlin (KG, Urteil vom 16.09.2005, Az. (3) 1 Ss 340/05 (86/05), ZAP EN-Nr.313/2006) entschieden und festgestellt, dass kein fahrlässiges Zulassen des Fahrens ohne Fahrerlaubnis gegeben ist, wenn der Fahrzeughalter auf das Fortbestehen der einmal erteilten Fahrerlaubnis vertrauen durfte. Hat ein Fahrzeughalter einem anderen sein Kraftfahrzeug überlassen und sich zunächst den Führerschein zeigen lassen, kann er grundsätzlich vom Fortbestehen der einmal erteilten Fahrerlaubnis ausgehen. Es wäre – so das Kammergericht – eine Überspannung der Sorgfaltspflicht und würde an der Lebenswirklichkeit vorbeigehen, würde man vom Halter verlangen, er müsse sich vor jeder Fahrzeugüberlassung erneut den Führerschein vorlegen lassen. Die Entscheidung ist für Fuhrparkleiter von besonderer Bedeutung, denn das Gericht sagt dabei ganz ausdrücklich, dass dies auch für den vom Fahrzeughalter nach § 14 Abs. 2 S. 1 Nr. 2 StGB Beauftragten (z.B. Fuhrparkleiter) gilt.

Besonderheiten sind aber dennoch bei Pool- und Servicefahrzeugen zu beachten, die nicht nur einem einzigen Mitarbeiter zur ständigen Benutzung zugewiesen sind; hier muss, wenn der Nutzerkreis nicht exakt definiert ist, im Zweifelsfalle bei jeder Fahrzeugausgabe die Fahrerlaubnis kontrolliert werden.

Inhalt und Umfang der Führerscheinkontrolle

Zu prüfen ist also der Originalführerschein. Eine Fotokopie, ein Telefax, ein eingescanntes Dokument oder ähnliches ist als Nachweis unzureichend und sollte daher in keinem Falle vom Halterverantwortlichen akzeptiert werden. Zu prüfen ist auch, ob der Fahrer für das benötigte Fahrzeug aus dem Firmenfuhrpark auch die richtige Fahrerlaubnisklasse besitzt, notfalls ist bei alten Führerscheinen ein Abgleich durch Gegenüberstellung der alten und neuen Fahrerlaubnisklassen vorzunehmen; die Regelung des § 6 Fahrerlaubnisverordnung (FEV) sowie die Anlage 3 zu § 6 Abs. 7 FEV sind dabei hilfreich. Außerdem sollten die Schlüsselzahlen notiert werden; hieraus ergeben sich Beschränkungen, Auflagen und Zusatzangaben zur Fahrerlaubnis, die im Einzelfall für die Fahrzeugüberlassung große Bedeutung haben können. Kenntnisse der Regelungen aus der Fahrerlaubnisverordnung sind bei der Deutung der Schlüsselzahlen hilfreich. Die durchgeführte Kontrolle sollte unbedingt schriftlich – beispielsweise durch Verwendung des Flottenmanagement-Formulars – dokumentiert werden, wobei zu empfehlen ist, eine Kopie des Originalführerscheins zu fertigen und diese unter Verschluss aufzubewahren.

Unter arbeitsrechtlichen Gesichtspunkten ist zu berücksichtigen, dass die Führerscheinkontrolle keinen Eingriff in den Datenschutz darstellt. Sofern dem Fuhrparkleiter dies durch sein Unternehmen gestattet ist –

Ja, auch so etwas!

Fuhrparksoftware für alle Fälle!

Hiepler + Partner GmbH
Unternehmensberatung
Schloßstraße 21
41564 Kaarst

Telefon 02131-76 64-85
Telefax 02131-76 64-87
E-Mail: info@hiepler.com
www.hiepler.com

HIEPLER + PARTNER

FLEET+®

+++ Rechtsprechung +++

widrigkeit persönlich verdächtigte und ihn zu diesem Vorwurf anhören wollte. Nach weiteren Ermittlungen übersandte die Straßenverkehrsbehörde dem Betroffenen unter seiner Privatanschrift am 29. Juli 2005 einen zweiten Anhörungsbogen. Nach Ansicht des OLG endete die dreimonatige Frist der Verfolgungsverjährung jedoch bereits am 15. September 2005 – also vor Erlass des Bußgeldbescheids am 10. Oktober 2005. Die erneute Übersendung eines zweiten Anhörungsbogens konnte die Verjährung nicht ein zweites Mal unterbrechen.
Das OLG führte hierzu weiter aus: Richtet sich bei der Ermittlung von Verkehrsordnungswidrigkeiten der Anhörungsbogen an eine Firma, hinter der sich ein Einzelkaufmann verbirgt, oder wird dem Text nach der Betroffene konkretisiert, reicht diese Bezeichnung zur Verdeutlichung aus, dass die Ermittlungen der Behörde sich gegen eine individuell bestimmte Person richten. Die Übersendung eines solchen Anhörungsbogens durch das Straßenverkehrsamt unterbricht gem. § 33 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 OWiG die Verfolgungsverjährung einmalig. Eine erneute Übersendung eines konkretisierten Anhörungsbogens kann dagegen die Verjährung nicht ein zweites Mal unterbrechen, da die Unterbrechungsmöglichkeiten der Norm nur alternativ bestehen. Damit verlor auch das angefochtene Urteil seine Wirkung. Die Kosten des Verfahrens und die dem Betroffenen entstandenen notwendigen Auslagen fielen der Staatskasse zur Last. (Brandenburgisches OLG, Beschluss vom 14.02.2007, Az. 2 Ss (OWi) 22 B/07)

Missbräuchliche Berufung auf Grundsatz der EU-Fahrerlaubnisanerkennung bei Umgehung inländischer Vorschriften
Wurde eine Fahrerlaubnis mit dem Ziel der Umgehung inländischer Vorschriften in einem anderen EU-Mitgliedsstaat erworben, kann es dem Erwerber verwehrt sein, sich auf den Anerkennungsgrundsatz des Art. 1 Abs. 2 der Richtlinie 91/439/EWG zu berufen. Von einer solchen Umge-hungsabsicht ist auszugehen, wenn der Betroffene zuvor mehrfach ohne Erfolg versucht hat, die ihm anlässlich einer Verurteilung wegen eines Straßenverkehrsdelikts entzogene Fahrerlaubnis im Inland wiederzuerlangen, und er zu dem die Erlaubnis ausstellenden EU-Mitgliedsstaat keinerlei persönliche oder berufliche Bindung hat. (VG Gera, Beschluss vom 22.02.2007, Az. 3 E 613/06 Ge)

Gültige Fahrerlaubnis aus anderem EU-Mitgliedsstaat schließt Verurteilung wegen Fahrens ohne Fahrerlaubnis in Deutschland aus
Ein Angeklagter kann nicht wegen Fahrens ohne Fahrerlaubnis verurteilt werden, wenn er über einen sogenannte tschechischen Führerschein verfügt. Ist dem Angeklagten nicht verwehrt, in einem anderen EU-Mitgliedsland eine neue Fahrerlaubnis zu erwerben und hiermit auch in Deutschland – trotz Bußgeldverfahren, trotz zahlreicher Punkte und Strafverfahren – zu fahren, ist der Tatbestand der Strafnorm des § 21 StVG nicht einschlägig. (AG Sondershausen, Urteil vom 21.02.2007, Az. 475 Js 56575/06 3 Cs)

Vom Leasingnehmer zu erbringende Schadensersatzleistungen sind ohne Umsatzsteuer zu berechnen
Der BGH hält daran fest, dass Schadensersatzleistungen, die der Leasingnehmer nach einer von ihm schuldhaft veranlassten außerordentlichen Kündigung des Leasingvertrages zu erbringen hat, ohne Umsatzsteuer zu berechnen sind, weil ihnen eine steuerbare Leistung nicht gegenübersteht und der Leasinggeber deshalb Umsatzsteuer auf sie nicht zu entrichten hat. Nichts anderes gilt für den leasingtypischen Ausgleichsanspruch des Leasinggebers, der auf Ausgleich seines noch nicht amortisierten Gesamtaufwandes zum Zeitpunkt einer ordentlichen Kündigung, einer nicht durch den Leasingnehmer schuldhaft veranlassten außerordentlichen Kündigung oder einer einvernehmlichen vorzeitigen Beendigung des Leasingvertrages gerichtet ist.
(BGH, Urteil vom 14.03.2007, VIII ZR 68/06)

Verkehrsunfall beim Überholen einer Fahrzeugkolonne:
überholender Kleintransporter kann mit 30% haften, wenn beim Überholen das mittlere Fahrzeug plötzlich ausschert Das Überholen einer Kolonne durch einen Kleintransporter

Fortsetzung auf Seite 73

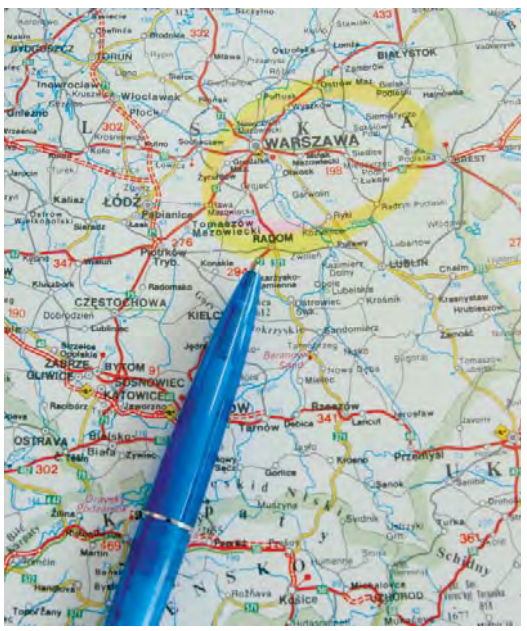
im Idealfall schriftlich im Rahmen der Aufgabenbeschreibung für das Fuhrparkmanagement – kann er die entsprechende Führerscheinkontrolle seinerseits auch an eine externe Prüfungsorganisation delegieren. Diese Entscheidung zum Outsourcing der Führerscheinkontrolle unterliegt aber je nach Betriebsgröße auch der Mitbestimmungspflicht des Betriebsrats.

Besonderheiten bei ausländischen Führerscheinen

Besonderheiten sind – auch mit Blick auf einen möglichen Führerscheintourismus – bei der Kontrolle ausländischer Fahrerlaubnisse zu beachten. Grundsätzlich gilt: Mit einer gültigen ausländischen Fahrerlaubnis dürfen in Deutschland diejenigen Kraftfahrzeuge geführt werden, die der ausländischen Fahrzeugklasse entsprechen. Fahrerlaubnisse aus EU-Mitgliedstaaten und EWR-Staaten berechtigten gemäß § 28 FEV deren Inhaber mit ordentlichem Wohnsitz in der Bundesrepublik Deutschland grundsätzlich wie inländische Erlaubnisse zum Führen von Kraftfahrzeugen in Deutschland. Einige wenige Ausnahmen hiervon sind allerdings in § 28 Abs. 2 bis 4 FEV geregelt, so beispielsweise für Inhaber von vorläufigen Führerscheinen oder Lernführerscheinen (§ 28 Abs. 4 Nr. 1 FEV). EU-Führerscheine sind zum Nachweis der Fahrerlaubnis also im Wesentlichen unproblematisch.

Inhaber von ausländischen Fahrerlaubnissen aus anderen Staaten außerhalb des genannten EU-/EWR-Wirtschaftsraums (vgl. § 4 der Verordnung über internationalen Kraftverkehr(IntKfzVO)) dürfen im Rahmen ihrer ausländischen Fahrberechtigung auch in Deutschland Kraftfahrzeuge führen, auch wenn sie hier nicht über einen ordentlichen Wohnsitz im Sinne des § 7 FEV verfügen. Die Fahrerlaubnis ist durch einen gültigen (ausländischen) nationalen oder internationalen Führerschein nachzuweisen. Zu beachten ist, dass der internationale Führerschein keine eigenständige Fahrerlaubnis darstellt, sondern nur die nationale Fahrerlaubnis für den internationalen Straßenverkehr verkörpert. Er stellt also eigentlich nur zusammen mit dem Original der nationalen Fahrerlaubnis einen ordentlichen Führerscheinnachweis dar.

In letzter Zeit häufen sich Gerichtsurteile zum „Führerscheintourismus“



Prinzipiell berechtigten Führerscheine aus EU-Staaten bei BRD-Wohnsitz zum Fahren in Deutschland

Im Hinblick auf den „Führerscheintourismus“ ist allerdings zu beachten, dass ausländische Führerscheine dann nicht zum Autofahren in Deutschland berechtigen, solange hier die Fahrerlaubnis entzogen ist beziehungsweise ein Fahrverbot besteht. Wird einem Autofahrer der deutsche Führerschein entzogen, darf er sich also auch mit einem (ausländischen) EU-Führerschein nicht hinter das Steuer setzen. In einem vom VG Frankfurt/Oder entschiedenen Fall (Az. 2 L 266/05) hatte das Strafgericht einem Autofahrer die Fahrerlaubnis entzogen und eine sechsmonatige Sperre für die Neuerteilung verhängt. Stattdessen wollte der Antragsteller seinen in Tschechien erworbenen EU-Führerschein nutzen. Dies wollte er mit einem Eilantrag vor dem Verwaltungsgericht (VG) durchsetzen, scheiterte aber. Das Papier berechtige den Autofahrer zwar auch in Deutschland, einen Wagen zu führen – so das Verwaltungsgericht –, dies gelte aber nur dann, wenn dem Inhaber die Erlaubnis nicht behördlich entzogen worden sei.

Nach dem EuGH-Urteil vom 29.4.2004 (Az. CE-476/01, „Halbritter“) darf ein Mitgliedsstaat die Anerkennung der Gültigkeit eines Führerscheins, der später von einem anderen Mitgliedstaat innerhalb der Europäischen Union auf der Grundlage der Richtlinie 91/439/EWG ausgestellt worden ist, nicht ablehnen, wenn die frühere Fahrerlaubnis des Führerscheininhabers im erstgenannten Mitgliedstaat entzogen wurde, die Sperrfrist für die Neuerteilung in diesem Mitgliedsstaat aber bereits abgelaufen ist. Der Besitz eines ausländischen Führerscheins sei als Nachweis dafür anzusehen, dass der Inhaber des Führerscheindokuments die in der Richtlinie 91/439/EWG statuierten Voraussetzungen für die Ausstellung erfüllt hat. Den deutschen Behörden wird damit das Recht abgesprochen, die Anerkennung des ausländischen Führerscheins abzulehnen. Aus diesem Grunde haben sich die deutschen Behörden in letzter Zeit verstärkt auf eine rechtsmissbräuchliche Umgehung von deutschen Vorschriften insbesondere zur MPU berufen und versucht, vor

+++ Rechtsprechung +++

auf einer Bundesstraße unmittelbar hinter einer Ortschaft stellt noch kein Überholen bei unklarer Verkehrslage dar. Setzt ein Kleintransporter zum Überholen von drei vor ihm fahrenden Fahrzeugen an und schert das mittlere plötzlich aus, so haftet er mit 30% der entstandenen Schäden. (OLG Rostock, Urteil vom 23.02.2007, Az. 8 U 39/06)

Pflicht zur zweiten Rückschau entfällt, wenn ein Linksüberholen in besonderem Maße verkehrswidrig wäre
Die Missachtung eines Überholverbotes reicht grundsätzlich nicht aus, den Linksabbiegenden von seiner doppelten Rückschaupflicht zu befreien. Auch der Abbiegende muss im gewissen Maß damit rechnen, dass sich andere Verkehrsteilnehmer verkehrswidrig verhalten. Die Pflicht zur zweiten Rückschau entfällt aber in den Fällen, in denen ein Linksüberholen nicht nur unzulässig, sondern in besonders grobem Maße verkehrswidrig wäre und aus diesem Grund für den Abbiegenden so fern liegt, dass sich der Linksabbieger auch unter Berücksichtigung der ihn treffenden Sorgfaltspflicht nicht auf eine derartige Möglichkeit einstellen braucht.
(LG Erfurt, Urteil vom 24.11.2006, Az. 10 O 1309/05)

Beweis des Geschädigten über behaupteten Verkehrsunfall ist nicht geführt, wenn Kollision lediglich möglich erscheint
Der Geschädigte, der eine Haftpflichtversicherung aus einem behaupteten Verkehrsunfall in Anspruch nimmt, hat grundsätzlich die Rechtsgutverletzung darzulegen und zu beweisen. Dieser Beweis ist nicht geführt, wenn die Kollision zwar möglich ist, der Sachverständige aber feststellt, dass die Schadensbilder nicht zu dem von den Beteiligten behaupteten Geschehen passen. Das gleiche gilt, wenn eine Kollision zwar nachgewiesen ist, der Geschehensablauf nach den Feststellungen des Sachverständigen jedoch nicht so wie behauptet gewesen sein kann. (Brandenburgisches OLG, Urteil vom 23.11.2006, Az.12 U 101/06)

diesem Hintergrund dem Inhaber der ausländischen Fahrerlaubnis die Nutzung der Fahrerlaubnis jedenfalls in Deutschland zu untersagen. Dies ist Gegenstand zahlreicher Gerichtsverfahren, die leider auch nicht immer einheitlich entschieden werden.
Hier hat beispielsweise das Verwaltungsgericht Gera (Beschluss vom 22.02.2007, Az. 3 E 613/06 Ge) entschieden, dass es dem Inhaber einer Fahrerlaubnis aus einem anderen EU-Mitgliedstaat ausnahmsweise verwehrt sein kann, sich auf den Anerkennungsgrundsatz des Art. 1 Abs. 2 der Richtlinie 91/439/EWG zu berufen, wenn der Erwerb der Fahrerlaubnis mit dem Ziel der Umgehung inländischer Vorschriften erfolgte. Von einer solchen Umgehungsabsicht sei – so das Gericht – auszugehen, wenn der Betroffene zuvor mehrfach ohne Erfolg versucht hat, die ihm anlässlich einer Verurteilung wegen eines Straßenverkehrsdelikts entzogene Fahrerlaubnis im Inland wiederzuerlangen und er zudem die Erlaubnis ausstellenden EU-Mitgliedsstaat keinerlei persönliche oder berufliche Bindung hat. Ähnlich hatte sich auch bereits das Oberverwaltungsgericht Nordrhein-Westfalen mit Beschluss vom 13.09.2006 (Az. 16 B 989/06) geäußert. Demgegenüber hat sich das Verwaltungsgericht Stuttgart auf die Seite des Führerscheininhabers gestellt und mit Urteil vom 21.03.2007 (Az. 3 K 2703/06) entschieden, dass die Nichterfüllung des Wohnsitzerfordernisses und die „Umgehung" einer MPU für sich genommen noch nicht den Einwand einer rechtsmissbräuchlichen Berufung auf das Gemeinschaftsrecht begründen.

Woran soll sich also der Fuhrparkleiter bei dieser unterschiedlichen Rechtsprechung orientieren? Aus der EuGH-Entscheidung vom 29.4.2004 folgt jedenfalls, dass sich der Fuhrparkmanager – der ja gerade keine Ordnungsbehörde mit weitergehenden Ermittlungsbefugnissen ist – bei der Führerscheinkontrolle auch künftig mit der Vorlage einer ausländischen Fahrerlaubnis zufrieden geben darf. Allerdings muss bei Personen, die bereits wegen Trunkenheit in Erscheinung getreten sind, bei der – nicht zu vernachlässigenden – Prüfung der Fahreignung der Führerscheininhaber darauf geachtet werden, dass nicht einem erkennbar fahruntüchtigen, beispielsweise alkoholisierten Fahrer ein Fahrzeug überlassen wird. Dies wird der Fuhrparkleiter aber schon im eigenen Interesse zwecks Haftungsvermeidung berücksichtigen.

Haftung des Fuhrparkleiters

Kommt der Fuhrparkmanager den mit der Delegation von Halterpflichten verbundenen Aufgaben nicht hinreichend nach, bestehen für ihn abgesehen von Schadenfällen und der damit einhergehenden Schadenersatzhaftung weitere diverse Haftungsmöglichkeiten. Insbesondere kommen hier

- eine Beteiligung an Straftaten wegen Fahrens ohne Fahrerlaubnis (§ 21 Abs. 1 Nr. 2, Abs. 2 Nr. 3 StVG),
- ordnungswidrige Verstöße gegen Halterpflichten (§§ 24 StVG i.V.m. § 69a Abs. 5 Nr.3, 31 StVZO,

in Betracht.
Auch vor diesem Hintergrund sollte die Führerscheinkontrolle ernst genommen sowie ordentlich durchgeführt und dokumentiert werden.

Rechtsanwalt Lutz D. Fischer, Lohmar
kanzlei@fischer-lohmar.de, www.fischer-lohmar.de

ALLZEIT GUT GESPART!
DENN WIR REPARIEREN IHREN STEINSCHLAG KOSTENLOS*
Wenn Sie bei Steinschlag zu CARGLASS kommen bevor die Windschutzscheibe reißt, sparen Sie sich nicht nur die Kosten für den Austausch der gesamten Scheibe – die Steinschlag-Reparatur ist bei CARGLASS auch noch kostenlos*!
*Kaskoversicherung vorausgesetzt.
Kostenlose Beratung/ Auftragsannahme rund um die Uhr:
0800 - 22 22 222
oder im Internet:
www.carglass.de
CARGLASS
WENN AUTOGLAS, DANN CARGLASS.

Wer den Schaden hat...

...braucht für den Spott nicht zu sorgen

Auch Kleinvieh macht Mist. Und Kleinschäden an Firmenfahrzeugen verursachen oftmals adäquaten, wenn nicht sogar gesteigerten Ärger im Unternehmen. Betroffen sind zumeist nicht nur der verursachende Fahrer, sondern auch viele andere, mit dem Fuhrpark und der Schadensabwicklung betraute Personen oder Abteilungen, von den Kosten ganz zu Schweigen. Im Folgenden stellen wir die häufigsten Fallgestaltungen dar sowie sinnvolle Gegenmaßnahmen. Betrachtet wird das Schadengeschehen unter dem Kosten-Blickwinkel Mensch, Technik und Organisation.

Michael Rieger, Montecorni Consulting

Unternehmens- und Versicherungsberater Michael Rieger ist Spezialist auf dem Gebiet der Kraftfahrtversicherung sowie des Schadenmanagements. Zudem ist er Herausgeber des im Flottenmanagement-Verlag soeben erschienenen Fachbuches „Kosten senken durch innovatives Fuhrparkmanagement“. In diesem Werk ist ein Schwerpunkt dem Unfallmanagement und der Kraftfahrtversicherung gewidmet.

Wie können Kleinschäden entstehen

Meist ist es schnell passiert: Nur eine kleine Unachtsamkeit beim Einparken – und schon hat der Kotflügel des gerade erst übernommenen Leasingfahrzeuges einen messerlangen Kratzer oder die – zumeist in Wagenfarbe lackierte – Stoßstange eine tiefe Delle. Oftmals erleidet man derartige kleine „Schönheitsfehler“ gar nicht mal selbstverschuldet, sondern andere Ursachen wie Hagelschauer, Steinschlag, Fallobst, mittransportiertes Gepäck setzen der armen Karosserie zu. All diese können sich auch schon bei einem nur mittelgroßen Fuhrpark auf zu ganz erklecklichen Summen zusammenläppern.

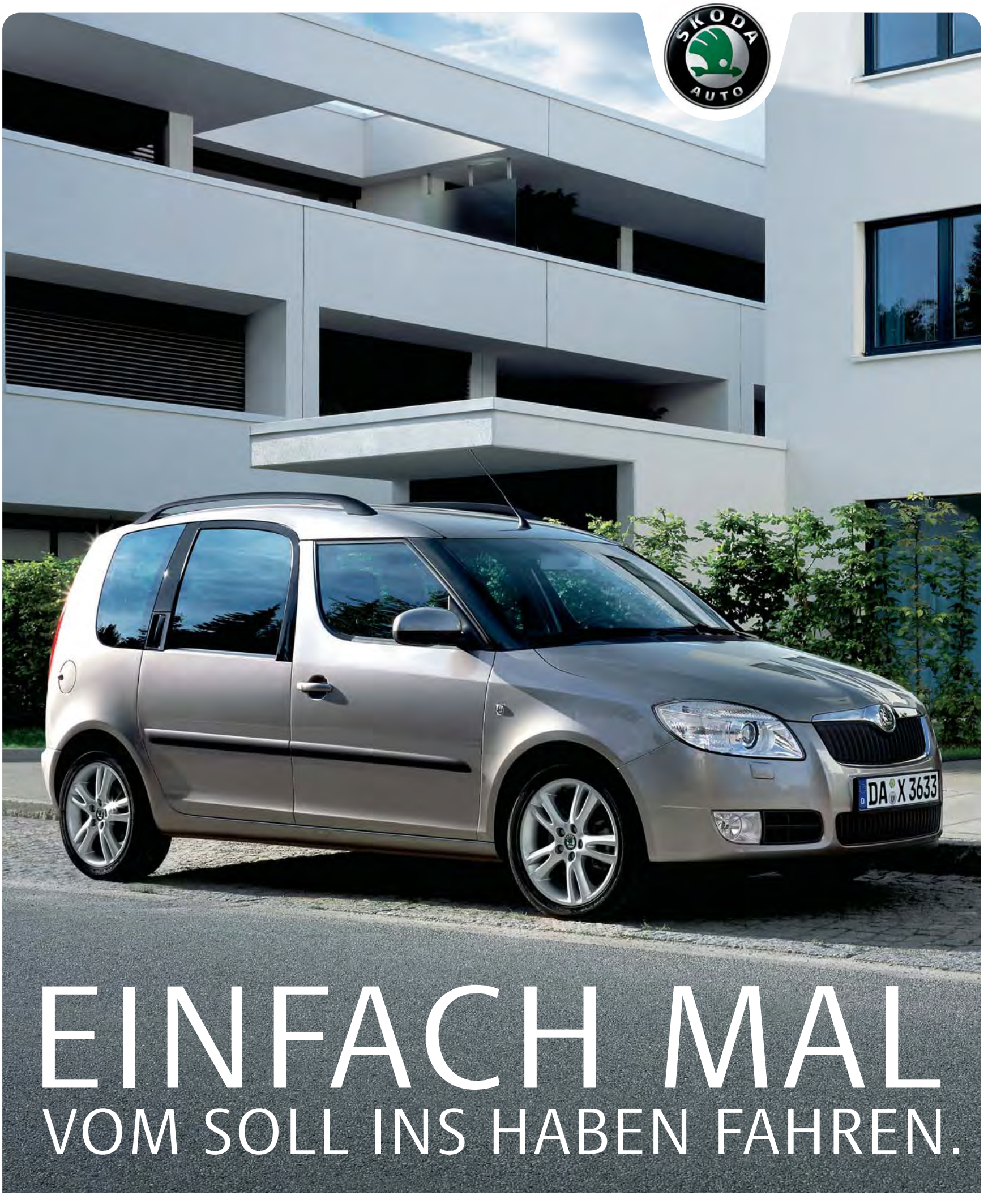
Was mit Kleinschäden gemeint ist, lässt sich nicht so exakt definieren. Oft verbreitet ist jedoch eine Meinung, im Bereich von etwa 500 Euro, egal ob man einen Kasko- oder Haftpflichtschaden zugrunde legt, und, dass das Auto dann noch fahrfähig ist. Typisch sind die oben beschriebenen größeren Kratzer, Beulen, Dellen oder Abschürfungen an Stoßstangen. Oder konkreter wird es, wenn man Reparaturkosten zu erwarten hat, die knapp über dem Selbstbehalt liegen, die man in der Flottenversicherung vereinbart hat. Häufig liegt diese für Vollkaskoschäden bei 300, 500 oder auch 1.000 Euro; bei Teilkaskoschäden verbleiben dem Flottenbetreiber meist 150 bis 500 Euro.

Aufbereitung vor Leasingrückgabe empfehlenswert

Gerade bei Auslauf eines Leasingvertrages empfiehlt es sich, viele kleine Karosserie- und Lackschäden mittels SmartRepair beheben zu lassen oder zumindest den Zustand zu verbessern, welcher sich nach oftmals sechsstelliger Fahrleistung, unabhängig von der Verursachensfrage, eben nun einmal realisiert hat. Dies kann man ja ohnehin gleich mit einer gründlichen Fahrzeuginnenreinigung verbinden, die auch nicht selten erforderlich ist, um das Auto beim verwertenden Händler „akkurat“ vorzuführen.

Einreichung beim Versicherer meist nicht zweckmäßig

Dann ist es eben sehr ärgerlich, einen Schaden einzureichen, dessen Höhe nur knapp die Grenze des Selbstbehaltes überschreitet. Deren Gründe sind dreierlei



EINFACH MAL
VOM SOLL INS HABEN FAHREN.

Der **Škoda**Roomster. Nehmen Sie es effizient. Ob als Großkunde, small-fleet-Kunde oder Sonderabnehmer – mit dem Škoda Roomster fahren Sie und Ihre Mitarbeiter mit wirtschaftlichem Beispiel voran. Lassen Sie sich von dem extrem flexiblen Fahrzeugkonzept, den attraktiven Leasingraten und den cleveren Serviceangeboten überzeugen. Professionell und individuell bei Ihrem Škoda-Partner oder im Business-Center unter 0 18 05/25 85 85 (0,14 €/Min).

und liegen auf der Hand: erstens bleibt man auf einem Großteil der Kosten sitzen, zweitens hat man doch die administrative Arbeit im Zuge der Schadensmeldung und drittens wird die Schadensquote belastet. Bei Tarifverträgen gibt es obendrauf auch noch eine Rückstufung, außer es handelt sich lediglich um einen Teilkaskoschaden. Hierunter fallen die sehr häufigen Reparaturen wie der Austausch an der Fahrzeugverglasung. Aufgrund schnell galoppierender Schadenquoten und drohender Sanierungen am Jahresende bekommen viele Controller und Fuhrparkleiter oft schon unterjährig das Schaudern.

Direkte und indirekte Unfallkosten

Diese sind bei Bagatellunfällen zumindest in ihrer administrativen Auswirkung auf das Tagesgeschäft kaum minder als bei größeren Schäden anzusehen. Oftmals übersieht man neben den direkten Unfallkosten wie Abschlepp- oder Reparaturkosten, Aufwändungen für Mietwagen, Schadenfeststellung und so weiter, die ja weitgehend einer Versicherungsdeckung unterliegen, die nicht unbedeutenden indirekten oder unternehmensinternen Folgekosten, die zunächst nicht sichtbar sind. Gemeint sind damit Folgekosten durch Imageverlust (indem ein bestellter Artikel nicht rechtzeitig ausgeliefert werden kann), Arbeitszeitverluste, Verpflichtung zu Gehaltsfortzahlung im Krankheitsfall, höhere Beiträge zum gesetzlichen Unfallversicherungsträger oder zeitintensive Schadenbearbeitung. Auch bei Kleinunfällen sind diese nicht zu unterschätzen.

Faktor REPARATUR: Preiswerte Instandsetzungsmethoden

Das seit einigen Jahren sich etablierende Zauberwort heißt SMART Repair. Dieser Begriff steht für „Small to Medium Area Repair Technic" und beschreibt die effektive und kostengünstige Reparatur von Beschädigungen an Fahrzeugen. Anders als die aufwändigen Lackiermaßnahmen in Karosseriewerkstätten wird an eben kleineren Schäden eine qualitativ gleichwertige und günstigere Reparatur erbracht. Hochmoderne Verfahren und innovative Verfahren der Lack-, Karosserie,- Leder,- Textil-, Glas- und Kunststoffbearbeitung sorgen für hervorragende Ergebnisse. Abstriche bei der gewohnten Qualität sind kaum zu befürchten.

Sehen wir uns die wichtigsten Methoden einmal näher an: Beim so genannten „Kaltdrücken" wird das Fahrzeug wieder in den Originalzustand versetzt. Mittels einer Art Saugglocke können ganz kleine Dellen wieder herausgezogen werden. Somit ist eine Behandlung der Oberfläche nicht erforderlich, die man beim Verkauf oder der Rückgabe angeben müsste. Des Weiteren sind einige Farbtöne schwierig beizulackieren, so zum Beispiel der Farbton silbermetallic, der gerade in Flotten nicht selten anzutreffen ist. Aber auch das „Flicken" von kleinen Einschlägen in der Frontscheibe verhindert einen sich vergrößernden Riss und ein späteres Auswechseln, vorausgesetzt, man lässt den etablierten Glasprofi zügig nach dem Ereignis Hand anlegen. Die Kosten im Bereich von rund hundert Euro übernehmen übrigens die meisten Versicherer zumeist dann gerne gänzlich, so dass dem Fuhrparkbetreiber keine Kosten entstehen. Auch unfassbar, wie Bohrlöcher, Kratzer und andere negativen Veränderungen im Innenraum (Armaturenbrett, Mittelkonsole, Türgriffe) mittels immer moderner werdender Reparatur- und „Flicktechniken" nahezu bis zur Unkenntlichkeit behoben werden können.

Präventive Maßnahmen: Zwei Faktoren: TECHNIK - MENSCH

Am idealsten ist es natürlich, wenn gar kein Schaden eintritt . Um dies zu erreichen, gibt es im Wesentlichen zwei Wege zur Prävention.

Betrachten wir zunächst den Faktor TECHNIK:

Dem Fuhrparkbetreiber ist zu raten, die Fahrzeuge auch im Hinblick auf entsprechende Sicherheits-Features Vorteile für Fuhrparkbetreiber und Dienstwagennutzer auszustatten:

Sinnvolle Ausstattungsmerkmale

Sinnvolle Sicherheitsausstattung im Fahrzeug	
• Airbags • ABS, ESP • Freisprechanlage oder Blue Tooth • Bremsassistent • Einparkhilfe • Unfall-Erkennungs-System • Spurhalte-Assistent • Navigationssystem mit SOS-Ruf • Licht-/Regensensor • Xenon,- Kurvenlicht • Head-Up-Display usw.	Zudem wird auch die körperliche Belastung des Fahrers gemindert. Je mehr die Unternehmen bereit sind, in Sicherheits- und Komfortausstattung zu investieren, um so besser. Auch wirkt sinnvolles Zubehör restwerterhöhend, egal, ob die Fahrzeuge gekauft oder geleast sind. Erwiesenermaßen tragen die links aufgeführten Systeme zur Unfallminderung bei . Neben der heute schon fast obligatorischen Klimaanlage, welche gerade angesichts der immer heißeren Jahresabschnitte für einen eher kühlen Kopf beim Fahrer sorgen und somit so manchen Crash infolge Übermüdung verhindern, trägt weiteres technisches Zubehör - siehe nebenstehend – dazu bei, die eine oder andere Berührung mit Mauer, Blech oder Mensch (oder Tier) zu vermeiden.

Faktor MENSCH:

Der Mensch als „Lenker" der fahrbaren Untersätze stellt naturgemäß erst einmal die größte Gefahrenquelle dar, Folgende Tatbestände sind die häufigsten Gründe für Unfälle: • Überhöhte Geschwindigkeit • Selbst auferlegter Druck, perfekt zu sein und gut zu fahren (tritt vor allem bei weniger routinierteren Fahrern auf, wie beim VIP-Service für besondere Anlässe • Missachten von Vorfahrten • Dichtes Auffahren und Drängeln • Fehler beim Abbiegen und Einparken • Überschätzen der Längen- und Breitenverhältnisse eines Fahrzeuges.

Fuhrparkbetreiber mit Außendienstlern oder Fahrern sollten diese auch regelmäßig schulen. Gemeint sind damit vorrangig die nützlichen Fahrsicherheitstrainings, welche von Herstellern, technischen Organisationen oder auch Flottenversicherern angeboten werden, die das Risk Management zur Schadenverhütung und Eindämmung negativer Unfallfolgen in ihrem Portfolio haben. Letztere verdienen auch schon deswegen den Vorzug, weil nicht alle Fahrer unter hohen Kosten geschult werden, sondern nur die berühmten „ Mehrfachverursacher".

Schließlich helfen auch psychologische Aspekte, Unfälle präventiv zu vermeiden. Das Unternehmen ist gut beraten mit Mitarbeitern, denen ein und dieselbe Verursachung mehrfach in einem kurzen Zeitraum zur Last fällt, ein klärendes, aber keinesfalls demotivierendes Gespräch zu führen, gerade dann, wenn sie sonst gute Arbeit leisten. Auch zielgerichtete Bonus-Malus-Systeme wirken manchmal wie Wunder, wenn am Ende des Jahres für den unfallfreien Fahrer ein zusätzlicher finanzieller Vorteil winkt. Umgekehrt ist es aber nicht falsch, ab einer gewissen Häufigkeit den Mitarbeiter anteilig, beispielsweise über die Selbstbeteiligung bei Kaskoschäden, zur Kasse zu bitten oder anonym die Unfallzahlen im Unternehmen mittels geeigneter Medien (wie Intranet) zu veröffentlichen und die Fahrer hierauf immer wieder aufmerksam zu machen.

Reparaturtechniken von SMART Repair im Überblick

Autoteil	Beschädigung	Reparaturmethode
Stoßstange Lack (Spot Repair)	Kleine Lackschäden, Kratzer, Lackabsplitterungen	Lediglich beschädigte Teile werden behandelt. Kleine Lackschäden werden beilackiert und Übergänge zum Altlack unsichtbar mit Klarlack behandelt
Karosserie	Beulen, Dellen, die nicht zu groß sind durch Steinschlag, Parkrempler, Hagel, Steinschlag	Dellen werden mit Spezialwerkzeug ohne Lackierung punktuell herausgedrückt.
Sitze, Dachhimmel, Fußboden	leichte Beschädigung, Verunreinigungen, auch durch starken Nikotin-Genuss, starke Abschabungen, Polster „durchgesessen"	Beschädigte Stelle wird angeschliffen, Kleber aufgetragen, mit Spachtel glattgezogen, erneut schleifen, füllen und dann lackieren
Felgen	Kleiner Abschürfungen durch Bordsteinkanten	Felgen werden sandgestreut; dann die Felgenoberfläche mit Aluminiumlack lackiert
Kunststoffteile innen (Armaturen, Türverkleidung, Mittelkonsole	Bohrlöcher, Risse, Abschürfungen	Vertiefungen und Löcher werden mit Kunstharz ausgefüllt, strukturiert und farblich angeglichen
Verglasung (Front-, Heck-, Seitenscheibe, Spiegel)	Frontscheibe: Risse durch Steinschlag	Beschädigte Stellen werden mit einem Glasfräser geöffnet, mit Kunstharz gespachtelt und anschließend glatt geschliffen
Stoßstangen	Kratzer an Stoßstangen, kleine Abschürfungen	Unfall- u. Bruchschäden, starke Abschabungen oder Dellen

Digitale Verbindung

Kommunikation und Navigation sind ein fester Bestandteil des Fuhrparks geworden. Im Special bieten wir einen aktuellen Überblick sowie detaillierte Einzelbetrachtungen.

Manchmal fragt man sich, ob mit der ganzen Technisierung wirklich alles einfacher, schneller und effektiver geworden ist. Schließlich gab es Zeiten, in denen wir ohne Handy, Navigationsgerät und elektronisches Fahrtenbuch ausgekommen sind, und der Fuhrparkleiter nicht ständig in Erfahrung bringen konnte, wo seine Fahrer gerade sind. Auch damals liefen die Geschäfte.

Doch die, die von diesen elektronischen Helfern heute Gebrauch machen, wissen, warum sie sie einsetzen. Zur Mindestausstattung des Firmenfahrzeugs kann man heute sicherlich die Freisprechanlage zählen, denn ohne sie beim Fahren zu telefonieren wird geahndet. Wir haben zwei Möglichkeiten der Freisprechtelefonie getestet, einmal das EGO Talk von Funkwerk Dabendorf (S. 87), eine eingebaute Anlage im Fahrzeug, und einmal das Bluetooth-Headset Jabra JX10 (S. 85).

Ein Navigationsgerät gehört heute fast schon zum Muss, ab einer bestimmten Fahrzeugklasse fungiert der Festeinbau restwertsteigernd. Wer so ein Gerät nicht ab Werk bestellen will, kann beispielsweise auf das Pioneer Avic-D3 für den Doppel-DIN-Schacht zurückgreifen. Wir haben es einmal getestet (S. 84).

Derzeit scheint der Trend aber auch im Fuhrpark zum günstigeren mobilen Navi zu gehen. Diesen Tenor holten wir auf dem zweiten Wollnikom Telematik-Treff ein, auf dem wir fuhrparkrelevante Neuheiten der Branche erfuhren (S. 78).

Wie gesagt, mobile Navigation im Dienstwagen wird interessanter: in unserer Tabelle ab Seite 81 können Sie sich einen Überblick über die aktuellen , nachrüstbaren und mobilen Geräte verschaffen. Achten Sie bitte darauf, dass beim Einsatz die Arbeitssicherheit nicht gefährdet wird und bemühen Sie sich um eine professionelle Befestigung im Fahrzeug, damit das Gerät bei einem Unfall nicht zum Geschoss wird. Leider steigt aber auch das Diebstahlrisiko, da, selbst wenn der Fahrer das Gerät von der Halterung entfernt, allein die Halterung suggeriert, dass das Navigationsgerät ja im Handschuhfach liegen könnte.

Flottensteuerung per Telematik gehört sicherlich zu den mit Skepsis betrachteten Methoden, den Fuhrpark effizienter einzusetzen. Welchen Nutzen das Unternehmen daraus ziehen kann und mit welch einfachen Mitteln dies erreicht werden kann, erläutert Ralf Heuser von IGL Telematics am Beispiel von ecoGPS (S. 86).

Das manipulationssichere Fahrtenbuch als Alternative zur pauschalen und meist für den Arbeitnehmer teureren 1vH-Besteuerung seines auch privat genutzten Dienstwagens belegt eine weitere Sparte in der Abteilung Kommunikation. Anhand des HE2000 von Heedfeld erklären wir die Funktionsweisen und Handhabung (S. 88).

Treffpunkt Gegenwart &

Wir berichten vom zweiten Wollnikom Telematik Treff in Mönchengladbach, und haben uns einige interessante Produktneuheiten zeigen lassen.

2

3

Schon die Besucherzahl lässt durchblicken, dass der Begriff „Telematik“ für den Fuhrparkleiter kein unverständlicher mehr ist. Rund 190 Interessenten machten sich am 26. und 27. April auf nach Mönchengladbach ins Kunstwerk, wo Wollnikom zum zweiten Mal den Telematik Treff veranstaltete.

Die Produktschwerpunkte der vertretenen 30 Aussteller definieren schon am besten, was Telematik eigentlich beinhaltet: von der Freisprechanlagentechnologie, mit oder ohne Bluetooth, über mobile und festeingebaute Navigationsgeräte, Flottensteuerung, Ortungssysteme, elektronische Fahrtenbücher und Arbeitszeiterfassungssysteme bis hin zur elektronischen Führerscheinkontrolle.

Schließlich wollen die vorgestellten Produkte individuelle Einsparpotenziale und Effizienzsteigerung im Fuhrparkmanagement bieten. Das versprechen sich auch die befragten Fuhrparkentscheider, die sich bei den Herstellern ausführlich informiert haben. Besonders im Fokus standen hierbei mobile Navigationsgeräte. „Wir interessieren uns für die portable Lösung, weil wir dadurch etwa 1.000 Euro zu einem Festeinbausystem – mit dem wir im übrigen auch nicht immer zufrieden waren – pro Fahrzeug sparen können“, erklären Frank Kühnel und Heinz-Peter Willems von der Firma Karrena. „Hier haben wir die Möglichkeit, uns gleich diverse Lösungen anzuschauen und erklären zu lassen.“

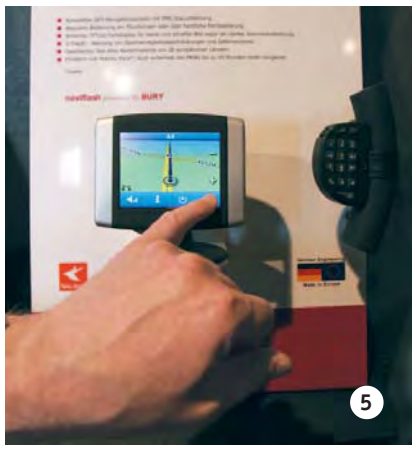
Vermehrt wird auch bei diesen Geräten die Integration einer Freisprecheinrichtung angeboten, so auch beim neuesten Produkt aus dem Hause naviflash, dem 1040i, das Navigation und Telefonie ermöglicht. „Auf 4 GB Speicherkarten stehen Tele Atlas-Europakarten von 28 Ländern bereit, per Lenkradfernbedienung lassen sich sowohl Routenführung als auch das Telefon steuern“, veranschaulicht Key Account Manager Oliver Wunderlich die Funktionen. Ganz ohne Fernbedienung kommt das naviflash 1021i aus, welches sich per Touchscreen einstellen lässt.

Zukunft

Fast ohne Diebstahlrisiko präsentiert sich das Nachrüstgerät von paragon, nämlich in den Rückspiegel integriert und dadurch gut „getarnt“, aber mit sämtlichen Funktionen, die man von einem Navigationsgerät erwarten kann. Mit 600 Gramm wiegt es nur etwa 200 Gramm mehr als ein „normaler“ Spiegel mit Abblendfunktion. „Für den Stromanschluss wird die 12V Versorgung der Innenbeleuchtung genutzt, die Kabel verlaufen im Fuß“, erläutert Klaus Brand-Anheuser, Vertriebsmanager Navigation/Telematik der paragon fidelity GmbH, weitere Vorteile. „In den Rückspiegel schaut der Fahrer sowieso, da ist der Weg zum Navigationsdisplay nicht mehr weit.“

Auch wenn die Darstellung klein scheint, sie sieht sehr klar und deutlich aus. Die Bedientasten liegen unten am Spiegelgehäuse, eine Fernbedienung wird mitgeliefert.

Fortsetzung auf S. 80



1. *Mehr als 30 Aussteller freuten sich über rund 190 Besucher*

2. *Kennen und Kennenlernen: (v.l.) Alexandra Stahnke, Sylvia der Petrosian (beide euroShell), Bernd Franke (FM), Volker Varol (Wollnikom)*

3. *Interessiert an einer Kombilösung: (v.li.) Thomas Symura und Maria Weßeling (beide Fa. Wessling) im Gespräch mit Julia Rose (FM)*

4. *Volker Varol (Wollnikom, li.) mit Mario Lingen (Aral)*

5. *Jetzt mit Touchscreen: das mobile Navi naviflash 1021*

6. *Bernd Wickel (ARZ Haan, mit Bernd Franke (FM)) will sich über mobile Navigationsgeräte informieren*

7. *Flottensteuerung (hier easyfleet von FwD) wird immer interessanter*

8. *Bury präsentiert Freisprechanlagen und Navigationsgeräte*

easyfleet

einfach. clever. günstig.

Ach Tom, wachsende Anforderungen müssen auch bewältigt werden!

Halle C4
Stand 209
transport logistic
Messe München
12.-15. Juni 2007

Lösungen von easyfleet lassen sich jederzeit aufrüsten.

Wer seinen Erfolg ausbaut, braucht eine leistungsstarke Anwendung, die mitwächst. easy*flex ist das modulare Flottenmanagementsystem, das sich Ihren Geschäftsprozessen von Anfang an anpasst. Dank des Baukastenprinzips können Sie das System jederzeit um zusätzliche Funktionen oder Anschlussgeräte erweitern – vom tourstopp-basierten Auftragsmanagement bis zum Ladungsscanner. Das ist Flexibilität von Anfang an. **Hotline: 0180 5 038856 (14 ct/Min.)**

easy*log Online-Fahrtenbuch

easy*start Flottensteuerung

easy*flex Individuallösungen

www.easyfleet.de

funkwerk aktiengesellschaft

9

10

11

12

13

14

Für mehr als nur ein Telematik-Produkt interessiert sich Maria Weßeling, die den aus 130 Fahrzeugen bestehenden Fuhrpark der Firma Wessling betreut. „Für den Einsatzbereich unseres Fuhrparks benötigen wir eine Kombination von Navigation, Freisprecheinrichtung und Ortungsmöglichkeit, da die Fahrer oft alleine im Gelände unterwegs sind. Auf dem Telematik-Treff habe ich Kontakt zur Firma Wollnikom gesucht, über die wir Beratung und Einbau aus einer Hand erhalten und die auch über einen deutschlandweiten Service für unseren dezentralen Fuhrpark verfügt. Bald wollen wir mit ein, zwei Testfahrzeugen starten“, fasst Maria Weßeling erste Ergebnisse zusammen.

Dem Bereich Fahrzeugortung wird hierzulande in den meisten Branchen noch eine gewisse Skepsis entgegengebracht, da damit gleich „Überwachung“ assoziiert wird. Aufklärungsarbeit leisteten die Vorträge von Andreas Klemautzki, TomTom Work, Michael Zander von Funkwerk Dabendorf, Dr.Uwe Bertram von Sycada und Dietmar Wagner von CSB Hanse GmbH, die auf der Galerie parallel zur Ausstellung stattfanden.

„Mittlerweile erreichen wir potenzielle Kunden und überzeugen auch den Betriebsrat eher mit den Argumenten „Kosteneffizienz und Einsparung“, die wir durch Flottensteuerungssysteme zum Wohl der ganzen Firma erreichen, es geht nicht gegen den Angestellten“, weiß Robert van Gestel, National Account Manager der Minor Planet Systems GmbH. „Privatfahrten lassen sich von der Ortung ausblenden, werden allerdings mit Anfangs- und Endkilometerstand vermerkt.“ Das Flottensteuerungssystem VMIgreenlight von Minor Planet verfügt über eine Fülle von Individualisierungsmerkmalen und Auswertungsmöglichkeiten, sprich Berichte, die über den aktuellen Fahrzeugstandort hinausgehen. Jede Minute wird das Fahrzeug über das GPRS Modul in der Blackbox getrackt und der Betriebszustand in Echtzeit an den Server übermittelt. Damit können über das Internet und über eine Software detaillierte Berichte abgerufen werden, beispielsweise um Start- und Stopp-Aktivitäten, benötigte Zeiten, Entfernungen zu belegen, ob für die Rechnungsstellung, die Arbeitszeiterfassung, die Optimierung der Mitarbeiterdisposition oder die Auftragsübermittlung.

„60 Prozent unserer Kunden kommen aus dem Dienstleistungssektor, mit Flotten zwischen 2 und 600 Fahrzeugen“, so van Gestel. Je nach Flottengröße und Aufwand kostet die Telematikanwendung den Nutzer pro Fahrzeug 30 bis 50 Euro/Monat, grundsätzlich als Flatrate und zuzüglich einmaliger Einbaukosten von 175 Euro für den Vorort-Einbau beim Kunden.

Wie er den Telematik-Treff bisher bewertet, haben wir Robert van Gestel gefragt. Seine Antwort deckt sich mit dem Tenor vieler Aussteller: „Nicht die Quantität der Gespräche, sondern die Qualität zählt. Und davon sind wir restlos begeistert.“

Nach den zwei Tagen kann auch Claus Wollnik, Geschäftsführer von Wollnikom und Veranstalter der Messe, zufrieden sein. Die Besucherzahlen haben sich im Vergleich zum Vorjahr stark vermehrt, und auch die Aussteller freuen sich auf ein nächstes Mal.

15

16

18

9. *Julia Rose (FM), Ralf Heuser (IGL Telematics), Bernd Franke (FM, v.l.)*

10. *Jürgen Schroer (Opel van Eupen, li.) begrüßt die informativen Gespräche in lockerer Runde (v.li.)*

11. *Organisatoren und Medienpartner: Raimund Clusen, Claus Wollnik (beide Wollnikom), Bernd Franke (FM)*

12. *Wollen mobile Geräte im Fuhrpark testen: (v.r.) Frank Kühnel und Heinz-Peter Willems von Karrena mit Udo Bleeker, Falk*

13. *Die Führerscheinkontrolle am Stand von Invers erfreut sich großen Anklangs*

14. *Neue Kontakte: Mario Lingen (Aral), Detlef Hochgeschurz (BCA, re.)*

15. *Navigation im Rückspiegel von paragon*

16. *Andreas Zimmermann (Die Continentale) will mehr über Freisprechanlagen erfahren (hier mit Klaus Wohle am Stand von FwD)*

17. *Marita Friedrichs (Ruhrverband) lässt sich von Axel Vögele und Michael Bogateck über Euromaster auf den neuesten Stand bringen*

Alle Wege...

führen bekanntlich nach Rom. Heutzutage kommt es jedoch darauf an, wahlweise auf dem schnellsten oder alternativ kürzesten Weg sein Ziel zu erreichen, mithin ist für den Außendienstmitarbeiter eine Navigationshilfe nahezu unerlässlich

Viele komfortable Wege der mobilen Routenführung stehen mittlerweile zur Auswahl. Zunächst zu den beiden in unserer Übersicht nicht berücksichtigten: Die Festeinbaulösung des Herstellers ist noch immer der Klassiker und die komfortabelste Lösung, weil die Bedienung meist über das Lenkrad möglich und die Zielführung im internen Bordcomputer dargestellt ist – leider ist das aber auch der teuerste Weg zum Ziel. Ebenfalls unberücksichtigt gelassen haben wir hier die Handy-Navigation, weil hier das Kartenmaterial nicht im Gerät integriert ist und somit für jede Anfrage Gebühren anfallen – nichts für Power-User.

Für die Sparfüchse unter den Fuhrparkleitern gibt es einige alternative Navigationslösungen, die wir hier in einer kleinen Übersicht vorstellen.

Handheld

Die Navigation via Handheld ist vor allem für denjenigen zu empfehlen, der ohnehin einen solchen Pocket-PC nutzt: Die zusätzlichen Anschaffungskosten halten sich in Grenzen, die Navigation funktioniert ordentlich und die Autohalterung ist inklusive. Lediglich das Display erreicht naturgemäß nicht die Größe anderer Alternativlösungen.

Festeinbau zur Nachrüstung

Preislich oft verdammt nah an der Hersteller-Navigation warten Nachrüstlösungen zum Festeinbau als Ausgleich oft mit deutlich erweiterten Funktionen und großen Farbdisplays auf. Weiterer großer Vorteil: Am Ende der Leasingdauer kann das Gerät einfach wieder ausgebaut und in das nächste Fahrzeug übernommen werden. Allerdings sollte spätestens dann auch ein Update zugekauft werden.

Millionseller portable Lösung

Das kleine Portable erfreut sich völlig zu Recht großer Beliebtheit: Günstig in Anschaffung und Handling, oft mit „Fußgängerfunktion“ für die Großstadt ausgestattet und leicht zu bedienen, ist es fast die eierlegende Wollmilchsau. Aber auch hier sind die Funktionsunterschiede der verschiedenen Geräten beachtlich.

Individuelle Anforderung entscheidet

Wie so oft entscheidet das Nutzerprofil über Sinn und Unsinn der einzelnen Lösungen. Die Unterschiede jedenfalls sind enorm: Allein in unserer kleinen Übersicht reicht die Preisspanne von rund 250 Euro bis weit über 1.000 Euro, die Displaygröße von 2,8 bis 6,95 Zoll und die in der Basisausstattung enthaltenen Länder von 1 bis 37. Auch Fragen, ob beispielsweise ein Touchscreen oder eine Fernbedienung als angenehmer empfunden wird und ob das Gerät auch als Freisprecheinrichtung eingesetzt werden soll, entscheiden letztlich über die konkrete Modellauswahl.

	PDA		Fest & Portabel
Anbietername, Produktname	**Fujitsu Siemens Pocket LOOX N110**	**Fujitsu Siemens Pocket LOOX N560**	**Falk Falk P 300**
Maße, mm	89 x 62 x 16	116 x 71 x 14	100 x 87 x 22 mm
Gewicht, ca.	110 g	160 g	190 g
Basispreis netto (inkl. Software)	ab 299,-	ab 659,-	378,-
Enthaltene Länder im Basispreis	37 europäische Länder	37 europäische Länder	37 europäische Länder
Größe des Displays	2,8 Zoll	3,5 Zoll	3,5 Zoll
Pfeilanzeige/Kartendarstellung	ja/ja	ja/ja	ja/ja
Touchscreen	ja	ja	ja
Fernbedienung	nein	nein	nein
Anschlüsse	Lautsprecher, Kopfhörer, Mini USB, Mini SD Card	Lautsprecher, Kopfhörer, IrDa, USB, SD Karte, eingebautes Mikrofon	Mini-USB
Sprachführung, Anzahl Sprachen	11 Sprachen	19 Sprachen	6 Sprachen
Text-to-Speech-Funktion/Sprachen	nein/–	nein/–	nein/–
Speicherkapazität, -art	64 MB RAM/2 GB ROM	64 MB RAM/128 MB ROM	64 MB RAM/2 GB Flash
Betriebssystem	WinCE 5.0 Core	Windows Mobile 5.0	WinCE 5.00 Core
Vorinstallierte Kartensoftware	NAVIGON (Navteq)	NAVIGON (Navteq)	Navteq
Update der Software	bei Bedarf	bei Bedarf	ja, über Internet
Kosten der Updates	ca. 99,-	ca. 99.-	kostenlos
Berechnung von drei Alternativrouten (schnellste/kürzeste/Luftlinie)	ja/ja/nein	ja/ja/nein	ja/ja/nein
Tag/Nachtdarstellung	ja/ja	ja/ja	ja/ja
Zubehör im Lieferumfang	Autohalter, Software, Auto+Ladekabel, Wechselcover, Tasche, Sync Kabel, Kopfhörer	Docking Station, Auto+Ladekabel, Sync Kabel, Akku, Stift, Autohalter, vorinstallierte SD-Karte, Software	Dockingstation mit TMC-Kurzantenne, Fahrzeughalterung Profi, TMC, Wurfantenne, Auto+Ladekabel, USB-Sync-Kabel, Software
Optional erhältliches Zubehör	Wechselcover, verschiedene Taschen, Audio Control Set, TMC Kabel	Ledertaschen, Audio Control Set, TMC Kabel,	Car Kit Professional, Car Kit Comfort, Car Kit Basic
Garantiezeit	2 Jahre Send In & Return	2 Jahre Send In & Return	2 Jahre
Zielspeicher: feste und zuletzt angefahrene Ziele	speicherabhängig	speicherabhängig	beliebig viele feste, 20 zuletzt angefahrene
Betriebsdauer des Akkus	nutzungsabhängig	bis zu 12 Std.	nutzungsabhängig
Als Freisprecheinrichtung nutzbar	nein	nein	nein
Integrierter Verkehrsfunkempf. TMC	nein	nein	ja
TMC Staumeldungen	ja, in SW integriert, Kabel optional	ja, in SW integriert, Kabel optional	ja (TMC Pro)
Automatischer Kreuzungszoom	ja	ja	nein
GPS-Empfänger im Gerät integriert	ja	ja	ja
Geschwindigkeitsinfos/Warnung	ja/ja	ja/ja	nein/nein
Verschiedene Profile speicherbar	nein	nein	ja
Routenkalkulation nach Profilen	ja	ja	ja
Mehr als 30 Favoriten	ja, (speicherabhängig)	ja, (speicherabhängig)	ja, unbegrenzt
Anzahl vorgegebener POIs	ca. 5 Mio	ca. 5 Mio	660.000
Import eigener POIs	nein	ja	nein
Markennamenanz. (z.B. Shell)	ja	ja	ja
Reale Beschilderungsanzeige	ja	ja	nein
Anzeige von Extras/Gefahrenzonen	ja/ja	ja/ja	nein/nein
Go-Home-Funktion	ja	ja	ja
Funktion “Gebiet sperren“	ja	ja	ja
Fußgängermodus	ja	ja	ja
Highlights dieser Navigationslösung	vollintegriert, leuchtstarkes Display, Kfz, Motorrad, Fußgänger geeignet, auch als Media Player nutzbar	vollintegrierte GPS Lösung mit einem leistungsstarken PDA verbunden (BT, WLAN), Windows Mobile 5.0 Betriebssystem	MP3-Player mit integrierter Playlist, Möglichkeit der Integration an Autobatterie, Lautsprecher und trotzdem mobil, multimedialer Städtereiseführer
Website für Informationen	www.fujitsu-siemens.de	www.fujitsu-siemens.de	www.falk.de/navigation
Kontaktadresse	Fujitsu Siemens Computers GmbH, Mies-van-der-Rohe-Straße 8, 80807 München, cic@fujitsu-siemens.com	Fujitsu Siemens Computers GmbH, Mies-van-der-Rohe-Straße 8, 80807 München, cic@fujitsu-siemens.com	Falk Marco Polo Interactive, 73760 Ostfildern, info@falk.de

	Festeinbau				Portabel		
Anbietername, Produktname	***Blaupunkt TravelPilot EX-V Professional***	***Kenwood DNX7200***	***Pioneer AVIC-D3***	***TechniSat Navigationsradio NAVI-DRESDEN 1***	***Becker Traffic Assist Pro 7929 (Ferrari)***	***Funkwerk Dabendorf EGO Drive***	***GARMIN nüvi 670 TFM***
Maße, mm	***180 x 51,5 x 160***	*182 x 112 x 163*	*DoppelDIN*	*187 x 57 x 195*	*13,7 x 8,8 x 1,95*	*136 x 110 x 31*	*125 x 74 x 23*
Gewicht, ca.	*1.420 g*	*2.850 g*	*2.850 g*	*1.500 g*	*271 g*	*232 g*	*190 g*
Basispreis netto (inkl. Software)	*1.710,-*	*1.260,-*	*1.175,-*	*419,-*	*545,-*	*500,-*	*587,-*
Enthaltene Länder im Basispreis	*25 europäische Länder*	*33 europäische Länder*	*26 europäische Länder*	*DE+Hauptstr. Europas*	*37 europäische Länder*	*17 europäische Länder*	*33 L. Europa+USA+Kanada*
Größe des Displays	*6,5 Zoll*	*6,95 Zoll*	*6,1 Zoll*	*k.A.*	*4 Zoll*	*4,3 Zoll*	*4,3 Zoll*
Pfeilanzeige/Kartendarstellung	*ja/ja*	*ja/ja*	*ja/ja*	*ja/nein*	*ja/ja*	*ja/ja*	*ja/ja*
Touchscreen	*nein*	*ja*	*ja*	*nein*	*ja*	*ja*	*ja*
Fernbedienung	*ja*	*ja*	*optional*	*nein*	*nein*	*optional*	*nein*
Anschlüsse	*Mobiltelefon oder Bordrechner*	*USB, iPod , A/V-in, -out, Rückfahrkamera, Adapteranschluß für versch. Geräte*	*Audio/Video, Rückfahrkamera, Pioneer-Datenbus, 3 Vorverstärkerausgänge*	*CD-Wechsler, Freisprecheinrichtung, 4x Line out , GPS-Antenne*	*USB, TMC-Antenne, Kopfhörer, externe GPS-Antenne*	*Headset; Mini-USB, A/V In -out, Plug in Cradle*	*USB*
Sprachführung, Anzahl Sprachen	*11 Sprachen*	*18 Sprachen*	*10 Sprachen*	*3 Sprachen*	*18 Sprachen*	*12 Sprachen*	*9 Sprachen*
Text-to-Speech-Funktion, Sprachen	*nein/–*	*ja/9 Sprachen*	*nein/–*	*nein/–*	*ja/50 Voice-Tags*	*ja/8 Sprachen*	*ja/25 Sprachen*
Speicherkapazität, -art	*k.A.*	*k.A.*	*Dual Layer DVD*	*k.A.*	*64 MB/64 MB FLASH*	*128 MB/256 MB*	*k.A.*
Betriebssystem	*Blaupunkteigen*	*k.A.*	*Pioneer*	*k.A.*	*Win CE*	*WinCE 5.0*	*Garmin eigen*
Vorinstallierte Kartensoftware	*TeleAtlas*	*Navteq*	*TeleAtlas*	*Navteq*	*Navteq*	*Navteq*	*Navteq*
Update der Software	*jährlich*	*noch nicht verfügbar*	*jährlich*	*ja*	*jährlich*	*ja*	*1x jährlich*
Kosten der Updates	*ca. 229,-*	*noch nicht verfügbar*	*234,-*	*auf Anfrage*	*k.A*	*offen*	*ca. 75,-*
Berechnung von drei Alternativrouten (schnellste/kürzeste/Luftlinie)	*ja/ja/nein*	*ja/ja/ja*	*ja/ja/nein*	*ja/ja/nein*	*ja/ja/nein*	*ja/ja/ja*	*ja/ja/ja*
Tag/Nachtdarstellung	*ja/ja*	*ja/ja*	*ja/ja*	*ja/ja*	*ja/ja*	*ja/ja*	*ja/ja*
Zubehör im Lieferumfang	*IR-Fernbedienung, GPS-Antenne, Navigations-DVD, Einbau- u. Kabelsatz, RS232-Datenkabel*	*Strom-Anschlußkabel, GPS Antenne, Einbaurahmen, Antennen-Adapter, Fernbedienung*	*Einbausatz*	*Navigations-CD, Einbaurahmen, BDA, Code-Karte, GPS-Antenne, Entriegelungswerkzeug*	*Halterung, SD-Karte, Cigar jack, DVD, USB Datenkabel, Dockingstation*	*siehe unter www.pushyourego.de*	*USB Kabel, Kfz Halterung, Handbücher, Klebepad, Ledertasche, Zigarettenanzünderstecker mit TMC-Empfänger*
Optional erhältliches Zubehör	*Externer Bildschirm, Radsensor, TMC-Empfänger-Box, Kabel-Fernbedienung*	*TMC-Empfänger, Bluetooth-Adapter, iPod-Adapter, TV-Tuner (auch DVB), CD-Wechsler, Lenkradfernbedieungsadapter für div. Fahrzeugtypen*	*DVD/CD-Wechsler, TV-Tuner, USB-Adapter*	*Radioblenden, CAN Bus Interfaces, fahrzeugspezifische Kabelsätze*	*Tasche, Halterung*	*siehe unter www.pushyourego.de*	*SD-Datenkarte (diverse Länder), div. GPS-Relaisantennen, Antennenverlängerung, Halterung, Netzteil, KFZ-Kabel, Karten*
Garantiezeit	*2 Jahre*	*2 Jahre*	*2 Jahre*	*2 Jahre*	*2 Jahre*	*2 Jahre*	*2 Jahre*
Zielspeicher: feste und zuletzt angefahrene Ziele	*ca. 50; 12 letzte Ziele*	*unbegrenzt*	*100 feste/100 zuletzt angefahrene*	*10 letzte Ziele, 25 feste*	*50 zuletzt angefahrene Ziele*	*noch offen*	*500/52*
Betriebsdauer des Akkus	*Autobatterie*	*Autobatterie*	*Autobatterie*	*Autobatterie*	*ca. 3 Std.*	*bis zu 6 Std.*	*4-8 Std.*
Als Freisprecheinrichtung nutzbar	*nein*	*ja, optional Bluetooth*	*ja, via Bluetooth*	*ja, via NF-Telefoneing.*	*nein*	*ja, via Bluetooth*	*ja, via Bluetooth*
Integrierter Verkehrsfunkempf. TMC	*nein*	*nein*	*ja*	*ja*	*in Dockingstation*	*ja*	*ja*
TMC Staumeldungen	*Voraussetzung: Anschluss einer geeign.TMC-Quelle*	*optional*	*ja*	*ja*	*in Dockingstation*	*ja*	*ja*
Automatischer Kreuzungszoom	*ja*	*ja*	*ja*	*nein*	*ja*	*ja*	*ja*
GPS-Empfänger im Gerät integriert	*ja*	*nein (im Lieferumfang)*	*nein*	*nein*	*ja*	*ja*	*ja*
Geschwingigkeitsinfos/Warnung	*nein/nein*	*ja/nein*	*nein/nein*	*nein/nein*	*ja/ja*	*ja/nein*	*ja/ja (optional ladbar)*
Verschiedene Profile speicherbar	*nein*	*ja*	*ja*	*nein*	*nein*	*ja*	*nein*
Routenkalkulation nach Profilen	*ja*	*ja*	*ja*	*nein*	*ja*	*ja*	*ja*
Mehr als 30 Favoriten	*ja, ca. 50*	*ja, (unbegrenzt)*	*ja, ca. 40*	*nein, 25*	*ja, ca. 50*	*ja, (noch offen)*	*ja, 500*
Anzahl vorgegebener POIs	*ca. 1,1 Mio*	*1,3 Mio.*	*1,5 Mio*	*43*	*über 1Mio.*	*noch offen*	*2 Mio*
Import eigener POIs	*nein*	*ja*	*nein*	*nein*	*nein*	*noch offen*	*ja*
Markennamenanz. (z.B. Shell)	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*
Reale Beschilderungsanzeige	*nein*	*nein*	*nein*	*nein*	*ja*	*nein*	*nein*
Anzeige von Extras/Gefahrenzonen	*nein/nein*	*nein/nein*	*nein/nein*	*nein/nein*	*nein/nein*	*ja/nein*	*ja/ja*
Go-Home-Funktion	*nein*	*ja*	*ja*	*nein*	*ja*	*ja*	*ja*
Funktion "Gebiet sperren"	*ja*	*ja*	*nein*	*ja*	*ja*	*ja*	*nein*
Fußgängermodus	*nein*	*nein*	*nein*	*nein*	*ja*	*nein*	*ja*
Highlights dieser Navigationslösung	*zuverlässige Routenführung auch ohne GPS-Signal, Bordcomputerfunktionen, Servicemenü/Fehlerdiagnose, Datenaustausch mit Fuhrparkzentrale*	*Schnittstelle für Bluetooth-Freisprecheinrichtung, Wiedergabe von DVD, DivX, JPEG, AAC-, WMA- und MP3*	*autom. Stummschaltung bei Telefongespr., iPod Steuerung, alle bekannte Audioformate, Eingang Rückfahrkamera, Vorbereitung für Lenkradfernbedienung*	*digitales Radiokonzept onboard, CD-/MP3-Laufwerk, Empfang von Kurzwelle*	*Picture Viewer, MP-/WMA-Wiedergabe, Schnellwahltasten*	*integrierte Bluetooth-Freisprechanlage, MP3-Player, Video-Player, Picture-Viewer, Audiostreaming via Bluetooth*	*UKW-Sender zur drahtlosen Verbindung mit der Auto HiFi-Anlage, MP3- und Audible-Hörbuch-Player, Freisprecheinr., optional Reiseführer und Übersetzungscomputer*
Website für Informationen	*www.blaupunkt.de*	*www.kenwood.de*	*www.pioneer.de*	*www.carcommunications.de*	*www.becker.de*	*www.pushyourego.de*	*www.garmin.de*
Kontaktadresse	*Blaupunkt GmbH, Postfach 777 777, D-31132 Hildesheim, info@blaupunkt.de*	*Kenwood Electronics, Deutschland GmbH, Rembrücker Str. 15, 63150 Heusenstamm, info@kenwood.de*	*Pioneer Electronics Deutschland GmbH, Hanns-Martin-Schleyer-Str. 35, 47877 Willich, info@pioneer.de*	*TechniSat Digital GmbH, TechniPark, D-54550 Daun, navi-dresden1@technisat.de*	*Harman/Becker Automotive Systems GmbH, Becker-Goering-Str. 16, D-76307 Karlsbad, info@becker.de*	*Funkwerk Dabendorf GmbH, Märkische Straße, D-15806 Dabendorf, info@fwd-online.de*	*GPS GmbH, Lochhamer Schlag 5a, 82166 Gräfelfing, info@gps-nav.de*

	Naviflash Naviflash 1020	***Naviflash Naviflash 1060i***	***NAVIGON AG NAVIGON 3110***	***Nokia Nokia 330 Auto Navigation***	***Sony Deutschland GmbH NV-U71T***	***Thomson GPS 420GE***	***TomTom TomTom GO 910***	***TomTom TomTom ONE XL (Regional und Europa)***	
	108 x 84 x 49	*108 x 84 x 50*	*107 x 82,5 x 21,5*	*119 x 83 x 24*	*103,8 x 87,6 x 32, 8*	*135 x 180 x 20*	*112 x 81 x 66*	*119 x 86 x 27*	
	350 g	*500 g*	*155 g*	*205 g*	*280 g*	*205 g*	*340 g*	*208 g*	
	335.-	*461,-*	*276,-*	*327.-*	*251,-*	*293,-*	*419,-*	*ab 251,-*	
	28 europäische Länder	*28 europäische Länder*	*37 europäische Länder*	*33 europäische Länder*	*37 europäische Länder*	*22 europäische Länder*	*Europa, USA und Kanada*	*21 europäische Länder*	
	3,5 Zoll	*3,5 Zoll*	*3.5 Zoll*	*3,5 Zoll*	*3,5 Zoll*	*4,2 Zoll*	*4 Zoll*	*4,3 Zoll*	
	ja/ja	*ja/ja*	*ja/ja*	*ja/ja*	*ja/ja*	*nein/ja*	*ja/ja*	*ja/ja*	
	nein	*nein*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	
	ja	*ja*	*nein*	*nein*	*nein*	*nein*	*ja*	*nein*	
	A/V	*A/V*	*Mini-USB, Kopfhörer*	*Mini-USB*	*Mini-USB*	*USB, SD Slot, Kopfhöreranschl., Externe Antenne*	*USB, Bluetooth*	*USB, Bluetooth*	
	9 Sprachen	*9 Sprachen*	*19 Sprachen*	*ja, 14 Sprachen*	*17 Sprachen*	*8 Sprachen*	*36 Sprachen*	*36 Sprachen*	
	nein/–	*nein/–*	*nein/–*	*nein/-*	*nein/–*	*nein/–*	*ja/36 Sprachen*	*nein/–*	
	64 MB int./1 GB CF	*64 MB int./4 GB CF*	*64MB / 64 MB*	*64 MB/256 MB/2 GB SD*	*2GB Flash Memory*	*64 MB/512 MB*	*20 GB Festplatte*	*32 MB RAM*	
	Linux	*Linux*	*WinCE.net 5 Core*	*Windows CE.Net*	*k.A.*	*WinCE 5.0*	*Linux*	*Linux*	
	TeleAtlas	*TeleAtlas*	*Navteq*	*Navteq*	*Navteq*	*TeleAtlas*	*TeleAtlas*	*TeleAtlas*	
	2 x jährlich	*2 x jährlich*	*bei Bedarf*	*nein*	*k.A*	*ja*	*regelmäßig*	*regelmäßig*	
	ca. 150,-	*ca. 150,-*	*ca. 99,-*	*keine*	*k.A.*	*keine*	*kostenlos*	*kostenlos*	
	ja/ja/nein	*ja/ja/nein*	*ja/ja/nein*	*ja/ja/nein*	*ja/ja/ja*	*ja/ja/ja*	*ja/ja/nein*	*ja/ja/nein*	
	ja/ja	*ja/ja*	*ja / ja*	*ja/ja*	*ja/ja*	*ja/ja*	*ja/ja*	*ja/ja*	
	Klebefuß mit 12 V Stromversorgung, DVD mit Kartenmaterial, 1 GB Speicherkarte mit vorinstallierter Software, Fernbedienung, Tasche	*Backup-DVD, Flexaktiv-Arm, Fernbedienung, Bedienungsanleitung, Transporttasche, DVB-T Kompakt-+Mini Mag Magnetfuß-Antenne*	*Halterung, Autoladekabel*	*Nokia Schwanenhals mit Saugfuß,Gerätehalter, Zigarettenanzünder-Ladekabel,Nokia Speicherkarte,USB-Datenkabel*	*Saugnapfhalterung, Netzteil, Autoladekabel, USB-Kabel, TCM Antenne (80cm)*	*KFZ Halterung, Autoladekabel, Netzadapter, TMC-Antenne, USB Kabel, Tasche, Software*	*Fernbedienung, Tragetasche, PC Dockingstation, Autoladegerät, Windscreendock, Audiokabel, FM Transmitter, TMC Receiver*	*SD-Karte, Frontscheibenhalterung, USB-Autoladegerät und USB-Kabel, Installations-CD*	
	MobilityPack, Lenkradfernbedienung, Klebefuß, Saugfuß	*MobilityPack, Lenkradfernbedienung, Klebefuß, Saugfuß*	*Speicherkarten, Taschen, etc.*	*TMC-Modul, Kopfhörer, Lautsprecher*	*Halterungskit, Installations-Kit, GPS-Antenne*	*Netzteil 10/240 V, Schutztasche aus Stoff, KFZ-Ladegerät, KFZ-Halterung (Saugnapf), TMC-Antenne, LCD-Schutzfolie*	*Leather Case GO, iPod-Anschlusskabel, Tragetasche, TomTom Bag, Cover, externes Mikrofon, Ladestation, Befestigungsset*	*Externe Antenne, Tragetasche, TMC Receiver (ONE XL Regional)*	
	2 Jahre	*2 Jahre*	*2 Jahre*	*2 Jahre*	*2 Jahre*	*2 Jahre*	*1 Jahr*	*1 Jahr*	
	20	*20*	*Speicherabhängig /100*	*k.A.*	*k.A.*	*>30/>30*	*10*	*10*	
	10 Std.	*10 Std.*	*ca. 4,5 Std.*	*bis zu 4 Std.*	*bis zu 6 Std.*	*3,5 Std.*	*4 Std.*	*ca. 2 Std.*	
	nein	*nein*	*nein*	*nein*	*nein*	*nein*	*ja, via Bluetooth*	*ja, via Bluetooth*	
	ja	*ja*	*nein, über externes Kabel*	*nein, optional*	*ja*	*nein*	*nein*	*nein*	
	ja	*ja*	*ja*	*nein, optional*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	
	ja	*ja*	*ja*	*nein*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	
	ja	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	
	nein/nein	*nein/nein*	*ja/ja*	*ja/ja*	*nein/nein*	*ja/nein*	*ja/ja*	*ja/ja*	
	nein	*nein*	*nein*	*ja*	*nein*	*ja*	*ja*	*ja*	
	ja	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	
	ja, 100	*ja, 100*	*ja, k.A.*	*ja, 50*	*k.A.*	*ja, k.A.*	*ja, k.A.*	*ja, k.A.*	
	2 Mio	*2 Mio*	*ca. 5 Mio*	*50 POI-Kategorien*	*mehr als 1 Mio*	*2 Mio*	*mehrere 1.000*	*mehrere 1.000*	
	nein	*nein*	*nein*	*ja*	*nein*	*ja*	*ja*	*nein*	
	nein	*nein*	*ja*	*nein*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	
	nein	*nein*	*ja*	*nein*	*ja*	*nein*	*nein*	*nein*	
	ja/ja	*ja/ja*	*ja/ja*	*nein*	*nein/nein*	*ja/ja*	*ja/ja*	*ja/ja*	
	nein	*nein*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	
	ja	*ja*	*ja*	*nein*	*ja*	*nein*	*ja*	*ja*	
	nein	*nein*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	*ja*	
	TMC, multifunktionale Fernbedienung, 1 GB-Karte	*TMC, integriertes DVB-T Modul, 4 GB-Karte, Merian-Scout-Reiseführer*	*Fahrspurassistent, dynamische Streckenübersicht*	*Music Player (MP3, WMA), Photo Viewer (JPEG, BMP), Video Player (WMV, AVI MPEG 4, ASF, MPG)*	*Personalisierte Symbol-Steuerung (PSS): Navigieren mit eigenen Zeichen per Touchscreen*	*MPEG 4, MP3, 3GP, MP4*	*MP3 Player, Picture Viewer, iPod®-Steuerung, Buddie-Funktion, schnelle GPS-Standortbestimmung, 20-GB Festplatte, TMC Pro via TomTom Traffic*	*Tausende Orte von Interesse vorinstalliert, TomTom PLUS-Dienste, QuickGPSfix, TomTom HOME-Software*	
	www.naviflash.com	*www.naviflash.com*	*www.navigon.com*	*www.nokia.de*	*www.sony.de*	*www.thomsonlink.com*	*www.tomtom.com*	*www.tomtom.com*	
	Naviflash GmbH, Werster Straße 60, 32584 Löhne, www.bury.com, infoline@bury.com	*Naviflash GmbH, Werster Straße 60, 32584 Löhne, www.bury.com, infoline@bury.com*	*Navigon AG, Schottmüllerstraße 20a, D-20251 Hamburg*	*Nokia GmbH, Meesmannstraße 103, 44807 Bochum, Nokia Kontakt Center: 0900/1 77 22 22*	*Sony Deutschland GmbH, Kemperplatz 1, 10785 Berlin, 030/2575 500, Hotline 01805/252586*	*Thomson Vertriebs GmbH, Karl-Wiechert-Allee 74, 30625 Hannover, customerservice@thomson.net*	*Rembrandtplein 35, NL-1017 CT Amsterdam, Niederlande*	*Rembrandtplein 35, NL-1017 CT Amsterdam, Niederlande*	

Kinderleicht

AVIC-D3 heißt die Navigations-Nachrüstlösung für den Doppel-DIN-Schacht von Pioneer. Wir haben getestet, dass sie mehr als nur zum Ziel führen kann.

Das festeingebaute Navigationsgerät gilt nach wie vor als Klassiker im Dienstwagen. Die altbekannten Vorzüge „gute Bedienungsergonomie", weil praktisch erreichbar, gut ablesbar und sicher in der Mittelkonsole verbaut, „restwertsteigernd" und „präzise Wegführung" durch Verbindung mit der Antriebswelle sprechen eindeutig dafür. Bei vielen Fahrzeugmodellen kann das Navi aus den Sonderausstattungslisten dazu geordert werden, doch muss für ein einfaches DVD-Navigationsgerät nicht selten ein Betrag von 1.500 Euro netto und mehr investiert werden.

Eine Nachrüstlösung im Doppel-DIN-Format präsentierte jüngst der Hifi- und Navigationsspezialist Pioneer, sämtliche audiovisuellen Entertainment-Qualitäten inklusive. Zwei wichtige Voraussetzungen für eine Empfehlung erfüllt das AVIC-D3 auf Anhieb: die erste Zieleingabe funktioniert problemlos, denn über das 6,1 Zoll große Touchpanel lässt es sich intuitiv bedienen, das Benutzermenü erscheint übersichtlich und logisch aufgebaut.

Die wichtigsten Funktionen lassen sich unaufwändig finden und starten, selbstdefinierbare Schnellzugriffsfunktionen auf dem Kartenmenü erleichtern den Vorgang erheblich. Weiterer Bonuspunkt: unsere Verlagsadresse kennt die Software (das ist nicht immer der Fall) und berechnet zügig die Strecke. 8,5 GB Daten für ganz Europa werden auf 2 DVDs mitgeliefert.

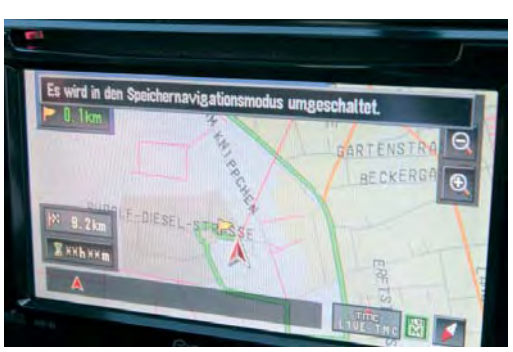
Auch der Zielführung, ein weiteres wesentliches Kriterium, konnten wir bedenkenlos folgen, dank TMC-Stauumfahrung ohne größeren Zeitverlust. Die Ansagen werden frühzeitig deutlich erteilt und mittels einer Balkenanzeige beziehungsweise Distanzangaben präzisiert, auch der übernächste Richtungswechsel wird angezeigt.

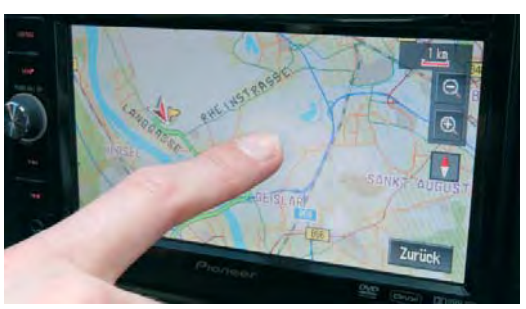
Die Kartendarstellung kann per Zoomstufe vergrößert werden, verbleibende Strecke beziehungsweise Fahrzeit oder Ankunftszeit erscheinen an gut ablesbarer Stelle. Wird eine Routenneuberechnung erforderlich, erfolgt diese unmittelbar.

Die Anschlussmöglichkeiten und Zusatzfunktionen des AVIC-D3 sind reichhaltig. Entertainment bietet der DVD-Player, der sämtliche silberne Scheiben, ob CD-RW oder DVD-RW mit den gängigsten Formaten WAV, MP3, WMA, AAC oder DivX abspielt. Ist die Routenführung einmal eingegeben, kann die Karten-DVD entnommen werden, da die Navigation aus dem internen Speicher abläuft. Ein iPod-Anschluss ermöglicht das Abspielen des kompletten iPod-Inhalts (Kabelverbindung optional), die Bedienung ist analog der des Players aufgebaut. Nicht zuletzt ist natürlich ein Radio integriert. Ein MOSFET-Verstärker, ein Equalizer, eine Subwooferweiche und drei Vorverstärkeraufgänge runden die indivduelle Klangvorliebe ab.

Des Weiteren lässt sich ebenfalls eine Rückfahrkamera einbauen, die das 6,1-Zoll Display nutzt. Auch können weitere Monitore für die Kopfstützen angeschlossen werden. Eine Diebstahlsicherung für das gesamte Gerät bietet ein persönliches Codewort, das bei Trennung von der Stromversorgung eingegeben werden muss.

Nette Features: der Begrüßungsbildschirm kann mit Bildern, beispielsweise Firmenlogos individualisiert werden, Tastaturbeleuchtung und Bildschirm-Farbschemata können in 32.768 möglichen Farben eingestellt werden. Eine Bluetooth-Freisprechfunktion steckt in der Modellvariante AVIC-D3BT, mit der bis zu fünf Telefone registriert und bedient werden können.
Das Pioneer-Navigationsgerät der neuesten Generation wird über den Fachhandel und über ausgewählte Autohäuser vertrieben und kann dort auch eingebaut werden. Eine rückstandslose Rückrüstung stellt kein Problem dar. Die Kosten liegen bei 1.177 Euro netto mit Bluetooth-Freisprecheinrichtung. Für den Einbau werden rund 100 Euro berechnet. Eine Liste der Fahrzeuge, für die der Doppel DIN-Einbauadapter (im Preis inbegriffen) erhältlich ist, finden Sie in der Produktbeschreibung auf *www.pioneer.de*.





Die Routenführung erfolgt aus dem Speichermodus, das Laufwerk kann für Musik-CDs o.ä. genutzt werden (li.)

Bei iPod-Anschluss erfolgt die Steuerung in dem dem Nutzer wohlbekannten Apple-Format (re.)

Funktionen wie Vergrößerung oder Kartenausschnitte können auf dem Touch-Panel bedient werden (o.)

Klein und fein

Das Bluetooth-Headset Jabra JX10 im Praxistest.

Chic und funktionell: das Jabra JX10-Headset mit Ladestation im Jacob Jensen Design

Vorteile von Headsets als Freisprecheinrichtungen bestehen darin, dass sie klein, portabel und fast überall verwendbar sind. Mittels Bluetooth können sie mit jedem aktuellen Handy verbunden werden. Dank der technischen Weiterentwicklung der Mobiltelefone lassen sich heute sogar viele Funktionen per Sprachbefehl, also ohne das Telefon anzurühren, ausführen. Das Jabra JX10 qualifiziert sich als ein Headset für den Dienstwagenfahrer. Zum einen machen sich die 3,9 cm Länge und weniger als 10 Gramm Gewicht äußerlich und auch beim Tragen kaum bemerkbar. Die Sprachausgabe klingt deutlich, als hielte man sich das Telefon ans Ohr. Auch die Angerufenen bemerkten akustisch nicht einmal, dass wir über Headset sprachen. Hintergrundgeräusche unterdrückt das DSP, auch eine automatische Lautstärkenregulierung sorgt für hohen Sprachkomfort in lauterer Umgebung.

Die Bedienung geht denkbar einfach vonstatten, eine große Taste an der Geräteunterseite dient dazu, je nach Druckintensität verschiedene Funktionen auszulösen: ein leichter Druck während es klingelt zur Anrufannahme, ein längerer zum Abweisen, zur Sprachsteuerung ein kurzes Drücken, zur Wahlwiederholung ein längeres, Anklopfen und Anruf parken wird ebenfalls ermöglicht.

Gerade die Sprachsteuerung ist wichtig, wenn bei der Fahrt ein Anruf getätigt werden muss. In unserem Redaktionshandy SonyEricsson K610i können Kontakte per Sprachaufnahme abgespeichert werden und über das Jabra JX10 per Knopfdruck aufgerufen werden. Die Spracherkennung erfolgt problemlos, der Wählvorgang wird unmittelbar eingeleitet, die Hände bleiben am Steuer.

Noch einige Eckdaten: Gesprächszeit 6 Stunden, Stand by 200 Stunden. Das Headset kann mit oder ohne Ohrbügel getragen werden, wahlweise am linken oder rechten Ohr. Mitgeliefert werden eine Ladestation im selben Jacob Jensen-Design für die Steckdose sowie ein USB-Kabel für den Computer. Die unverbindliche Preisempfehlung liegt bei 125 Euro netto, erhältlich ist das Headset bei ausgewählten Fachhändlern.

Fazit: Das handliche und zudem chicke Headset überzeugt durch einfache Bedienung und besten Sprachkomfort. Es lässt sich komfortabel auch am Steuer nutzen, ohne den Blick von der Straße zu nehmen.

Ralf Heuser (r.) im Gespräch mit Julia Rose

Einfache Tagesprotokolle mit ecoGPS vereinfachen die Disposition der Fahrzeugflotte (u.)

Einfach & kostengünstig

Interview mit Ralf Heuser, Geschäftsführer IGL Telematics GmbH & Co. KG, über Flottensteuerung mit ecoGPS.

Flottenmanagement: Herr Heuser, aus welchen Komponenten besteht das Produkt ecoGPS und für welche Anwendungszwecke und -bereiche sehen Sie es vor? An welche Fuhrparks wenden Sie sich?

Heuser: Im Wesentlichen besteht ecoGPS aus einem GPS-Modul für die Positionsermittlung und einem GSM-Modem für die Übertragung der Positionsdaten. Weiterhin sind ein Mikrocontroller, ein Bewegungssensor, ein Akku, ein KFZ- Netzteil sowie Anschlusstechnik im Gehäuse integriert. Für den GPS/GSM Empfang ist eine Kombiantenne im Lieferumfang enthalten. ecoGPS ist ein ganz einfaches Ortungssystem für Firmen mit kleinen und mittleren Fahrzeugflotten, für die es sinnvoll ist, ständig die Fahrzeugposition zu kennen oder später nachvollziehen zu können, wo das Fahrzeug wann wie lange war. Typische Anwender sind Firmen aus dem Bereich Service und Handwerk, die bei uns einen Marktanteil von 75% ausmachen. Kurierdienste und Speditionen setzen unsere Systeme für die eigene Disposition aber auch zur Steuerung von ihren Subunternehmern ein. Die Aspekte Disposition und Arbeitszeitabrechnung stehen bei allen Kunden im Vordergrund. Die Steigerung der Leistung pro Mitarbeiter und die Qualitätssicherung sind die begleitenden Nebeneffekte.

Flottenmanagement: Welche Überlegungen und Umstände hat IGL Telematics dazu gebracht, ecoGPS zu entwickeln und auf den Markt zu bringen? Seit wann gibt es ecoGPS und wo und wie kann der Kunde es beziehen?

Heuser: Mit ecoGPS wurde das Ziel verfolgt ein extrem einfaches und kostengünstiges Produkt zu entwickeln. Aus 10 Jahren Erfahrung im Bereich Flottenmanagement – die IGL Telematics ist bisher bekannt für die OSCAR Ortungssysteme, die als elektronische Fahrtenbücher und im Flottengeschäft bei den Fahrzeugvermietern eingesetzt werden – wurden die wichtigsten von den Kunden gewünschten Funktionen herausgegriffen und umgesetzt. Zeitaufwändige individuelle Konfigurationen auf Kundenwunsch entfallen bei ecoGPS. Da das System bei Bewegung oder eingeschalteter Zündung einmal pro Minute eine aktuelle Position verschickt, ist eine Abfrage durch den Kunden nicht mehr notwendig.

Ein wesentliches Hemmnis im Vertrieb war bisher, dass der Kunde mehrere Verträge mit Mobilfunkanbietern und uns als Internetportalanbieter abschließen musste. Heute bieten wir ecoGPS mit einer Flatrate für Kommunikation und Internetzugang an. Der niedrige Komplettpreis mit 399 Euro und monatliche Fixkosten von 14,71 Euro signalisieren eine untere Preisgrenze für die nächsten Jahre. EcoGPS startete Anfang August 2006 und ist über alle Talkline Shops, den qualifizierten Funkfachhandel oder unsere Systemanbieter (siehe *www.ecoGPS.de*) zu beziehen. Die Distribution an die Händler erfolgt über drei Großhandelsschienen: Teleduo in Norderstedt für den Norden, q1q in München für den Süden und wir selbst bedienen von Aachen aus die Mitte Deutschlands.

Flottenmanagement: Wie kann der Fuhrparkleiter mit ecoGPS seine Flotte effizienter arbeiten lassen, welche Funktionen stehen dabei zur Verfügung?

Heuser: Wenn die Disposition der Fahrzeuge im Vordergrund steht, ist der Einspareffekt durch die ständig aktuelle Information meist offensichtlich. Die Fahrzeugpositionen lassen sich auf einer kleinen Map&Guide Karte oder auf GoogleEarth anzeigen. Das lästige Telefonieren und die damit verbundene Zeit entfällt. Die einfachen Tagesprotokolle mit allen Starts und Stopps sowie der Gesamtarbeitszeit vereinfachen der Buchhaltung die Lohnabrechnung und die Abrechnung mit den Kunden. Diese Funktionen stehen direkt über den Internetzugang zur Verfügung. Für Kunden mit eigener Dispositionssoftware oder ERP-Systemen bieten wir fertige Schnittstellen an, um die Daten automatisiert weiterzuverarbeiten.

Flottenmanagement: Von welchen Kosteneinsparungen haben Ihnen Ihre Kunden berichtet? Welche Aufwendungen entstehen dem Nutzer dabei monatlich?

Heuser: Die mit Telematiksystemen ausgerüstete Fahrzeugflotte ist leistungsfähiger. Servicetechniker beispielsweise fahren anstatt zu vier Terminen pro Tag nun zu mindestens fünf. Treibstoffkosten sinken um mindestens 5% wegen einer disziplinierteren Fahrweise. Die teils „kreativen" Arbeitsstundenabrechnungen mit Aufrundungen zur nächsten vollen oder halben Stunde entfallen. Auch wenn die meisten Kunden das anfangs nicht glauben, die Amortisationszeit bei den ecoGPS Systemen liegen meist unter drei Monaten. Das System kostet mit allem benötigten Zubehör 399,- Euro netto und der Einbau in Deutschland in der Regel 89,- Euro netto. Die monatlichen Kosten betragen 14,71 Euro netto inklusive der Mobilfunkkosten und dem Internetzugang, also unter 50 Cent pro Tag. Weitere Kosten entstehen nur dann, wenn das Fahrzeug ins Ausland fährt. Das Roaming kann aber auf Wunsch abgeschaltet werden, so bleibt es dann bei 14,71 Euro.

IGL Telematics GmbH & Co. KG

Ralf Heuser, Dennewartstraße 27, 52068 Aachen
Tel.: (0241) 9631430, Fax: (0241) 9631439
heuser@igl-aachen.de • www.ecogps.de

Egomania

Eine ganze Reihe von Ego-Typen möchte Funkwerk Dabendorf mit der Bluetooth-Freisprecheinrichtungsserie EGO zufrieden stellen. Wir fingen klein an und haben getestet, für wen das kompakte EGO Talk nützlich ist.

EGO Talk nennt sich die optisch kleinste und mit Basisfunktionen ausgestattete Bluetooth-Freisprecheinrichtung. Das, was man nach erfolgreichem Einbau im Fahrzeug notwendigerweise noch sieht, beläuft sich auf das kleine 4,4 x 3,2 Zentimeter große Bedienteil, das gut erreichbar beispielsweise an die Mittelkonsole geklebt wird, und ein kleines Mikrofon, das idealerweise über der Windschutzscheibe befestigt wird. Alles mit gut versteckten Kabeln und in der Regel rückrüstbar und damit auch für Leasingfahrzeuge geeignet, beteuert der Wollnikom-Techniker Rüdiger Bienert.

An Einbauzeit sollten etwa eine bis eineinhalb Stunden kalkuliert werden, über den mobilen Einbauservice wird dies beispielsweise am Unternehmensstandort möglich. Der Techniker arbeitet, während das Fahrzeug sowieso ungenutzt auf dem Parkplatz steht.

Dabei schließt er die Elektronikbox an, über die die Stromversorgung, die Schnittstelle zum Autoradio beziehungsweise zu den Lautsprecherboxen und die Bluetooth-Datenübertragung verläuft. Sie bleibt später im Inneren der Fahrzeugverkleidung verborgen.

Viel muss man nun nicht mehr zu tun, um die Freisprecheinrichtung in Gang zu setzen, die weiteren Vorgänge gehen leicht von der Hand: Bluetooth am Telefon einschalten, Gerät suchen und damit paaren. Ab sofort erkennen sich die beiden (fast) automatisch wieder. Das EGO Talk kann sogar mit bis zu acht Mobiltelefonen verbunden werden.

Kommt ein Anruf herein, blendet die Audioübertragung aus, der am Telefon eingestellte Klingelton ertönt aus einer Lautsprecherbox. Über die minimalistische Tastatur erfolgt die Gesprächsannahme mit einem Knopfdruck, also ohne den Blick von der Straße zu nehmen – es gibt nur sechs Schalter. Klar und deutlich, deutlicher sogar noch, als beim herkömmlichen Telefonat mit dem Gerät am Ohr, ist der Teilnehmer zu hören und wird am anderen Ende auch so verstanden. Die Echo- und Geräuschunterdrückung DSP filtert Umgebungsgeräusche sauber weg.

Per Sprachsteuerung (bei entsprechend ausgestatteten Mobiltelefonen) – dabei greift die Freisprechanlage auf das Mobiltelefon zurück – können Anrufe getätigt werden, dazu muss lediglich der untere rechte Schalter gedrückt werden und der anzuwählende Name gesprochen werden. Auch kann über einen Knopfdruck am Bedienteil oben links die Wahlwiederholungsfunktion aktiviert werden. Bei eingehenden SMS ertönt das am Telefon eingestellte Signal.

Verfügt das Handy über MP3-Funktion, können die Musikdateien über EGO-Talk wiedergegeben werden. Einfach am Bedienteil umschalten und Player am Telefon aktivieren. Eingehende Gespräche werden gewohnt durchgestellt. Aber Vorsicht: da EGO Talk auf das Telefon zurückgreift und nur eine begrenzte Anzahl an Funktionen über die Anlage bereitstellt, darf das Telefon für weitere Nutzung während der Fahrt nicht in die Hand genommen werden, das kann bekanntermaßen teuer werden.

Wir haben eine einfache Freisprecheinrichtung mit den wichtigsten Basisfunktionen erlebt, die mit guter Sprachqualität die Anforderungen an gefahrloses Telefonieren im Auto erfüllt. Über weitere optionale Kabelverbindungen können MP3-Player wie auch iPods angeschlossen werden. Zum optionalen Zubehör gehört unter anderem eine Handyschale, um das Gerät zu laden, denn Bluetooth verbraucht viel Akkukapazität.

Das Gerät empfiehlt sich vor allem für (Pool-)Fahrzeugnutzer, die auf jeden Fall telefonisch erreichbar sein müssen, die Anrufannahme gestaltet sich einfacher als das Anrufen. Diese günstige Basislösung kostet 83 Euro netto plus Einbau.

Bluetooth-Freisprechen über das Autoradio mit EGO-Talk von Funkwerk Dabendorf (ganz oben)

Vorort-Einbau der Freisprechanlage: Rüdiger Bienert (Wollnikom) erläutert Julia Rose (FM) die Funktionen von EGO-Talk (Mitte)

Simpel: Anrufannahme per Knopfdruck (u.)

Klick und klar

Elektronische Fahrtenbücher sind nicht manipulierbar und einfacher in der Handhabung

Arbeitnehmer müssen ihren Firmenwagen monatlich pauschal mit 1 Prozent des Brutto-Listenneupreises inklusive aller Extras und der gesetzlichen Mehrwertsteuer versteuern, wenn auch die Möglichkeit der privaten Nutzung besteht. Das wird auch als sogenannter geldwerter Vorteil bezeichnet.

Abweichungen von der relativ teuren pauschalen Versteuerung akzeptiert das Finanzamt nur, wenn die Nutzung des Fahrzeugs lückenlos durch ein Fahrtenbuch belegt werden kann. Nach Führung eines solchen muss sich der Nutzer des Firmenwagens nur den Teil anrechnen lassen, den er tatsächlich privat gefahren ist. Allerdings stellt einerseits die immer noch gebräuchlichste, handschriftliche Führung eine Tortur dar, während wiederum Excel-Tabellen nicht zulässig sind, da hier die Daten beliebig manipulierbar sind.

Elektronische Fahrtenbücher hingegen, wie sie seit dem Jahrtausendwechsel angeboten werden, sind eine vergleichsweise bequeme und praktische Lösung. Sie ermitteln über einen GPS-Empfänger, das ist die entscheidende Innovation, die aktuelle Fahrzeugposition. Das Kabel kann unauffällig in den Fugen bis zum eigentlichen Gerät verlegt werden. Etwas kniffliger wird es bei der Elektrik, denn die Geräte benötigen Bordspannung und lassen sich nicht immer einfach in den Zigarettenanzünder einstecken. Das liegt daran, dass neben einer dauerhaften Stromversorgung auch ein Signal benötigt wird, das durch Drehen des Zündschlüssels geschaltet wird. In jedem Fall sollten diese Arbeiten einem Fachmann überlassen werden.

„Ansonsten beschränkt sich der Geräteeinbau auf die Anschlüsse Dauerplus, Zündstrom und Masse sowie die Anbringung der GPS-Antenne“, erklärt beispielsweise Wolfgang Heidemann, Vertriebsleiter bei der Heedfeld Elektronik in Bielefeld. „Nach Einbau des Elektronischen Fahrtenbuches und der Installation der Software auf dem PC wird der Kilometer-Stand des Fahrzeuges in die Software übernommen. Auf einer CF-Karte im Fahrzeuggerät werden alle fahrrelevanten Daten wie Datum, Uhrzeit, Koordination, Starts und Stopps aufgezeichnet. Mit Hilfe eines Kartenlesers werden diese Daten in die Software übernommen, wo nur noch die Kundennamen und der Grund des Besuches erfasst werden müssen. Nachträgliche Änderungen in der Software müssen protokolliert werden, damit das System auch den Anforderungen der Finanzbehörden genügt.“

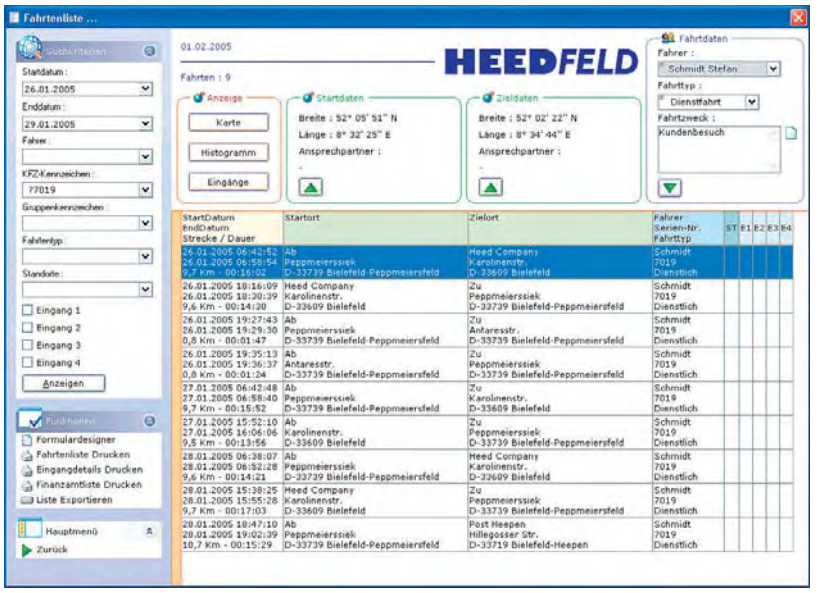
Heedfeld Elektronik befasst sich seit Ende 2000 mit Elektronischen Fahrtenbüchern. Die Entwicklung wurde durch die langjährige Erfahrung mit GPS-gestützten Taxi-Vermittlungssystemen geprägt, hier zählt sich das Unternehmen zu den Marktführern in Deutschland. „Im Übrigen“, so Heidemann weiter, „gibt es bei uns seit langem GPRS-Geräte für die Flottensteuerung, optional mit Bildschirm inklusive Navi und der zur Disposition notwendigen Software. Die Einrichtung eines eigenen Servers erfordert einen permanenten Internetzugang mit fester IP-Adresse. Es besteht auch die Möglichkeit, die Fahrzeuge auf unserem Web-Server anzumelden.“

Ob die Fahrten dienstlich oder privat sind, lässt sich über einen Schalter eingeben. Start und Stopp, Wege und Uhrzeiten hingegen ermittelt das System aus den Daten der Satelliten-Navigation. Auf einer CF-Card speichert das HE 2000 die fahrrelevanten Daten nur als geografische Positionen, denen noch eine Adresse zugeordnet werden muss. Danach werden die Fahrten in einer nicht mehr veränderbaren Liste auf der Festplatte des PC gespeichert, der Ausdruck kann ohne weiteres dem Finanzamt vorgelegt werden. Für Flottensteuerung und Management kann das System durch ein GSM-Modem erweitert werden, so dass die Zentrale jederzeit auch die Fahrzeugpositionen feststellen kann.

Heedfeld HE 2010: Online-Lösung zum verdeckten Einbau (Mitte oben)

Heedfeld HE 2000: Offline-Lösung zur mobilen Zeit- und Fahrstreckenerfassung (Mitte unten)

Die Fahrten lassen sich in einer nicht mehr veränderbaren Liste auf der Festplatte eines PC speichern (u.)



Auftaktbericht zum vierten Flottenmanagement-Langzeittest, den wir mit dem Seat Altea XL 2.0 TDI DPF DSG bis September fahren.

Und los geht`s

Langzeittests haben sich in den fünf Jahren Flottenmanagement mittlerweile schon etabliert. Seit dem Start mit dem Toyota Avensis Combi in 2004 spulten mit dem VW Touran und dem Opel Vectra Caravan zwischenzeitlich zwei deutsche Fabrikate ihre Kilometer verlässlich mit uns ab. Nun ist die Zeit mal wieder reif, einen Importeur in die Liste einzureihen.

Seit Anfang Mai stellt der Seat Altea XL mit der Motorisierung 2.0 TDI (103 kW/140 PS) und Sechsgang-DSG seine Fuhrparktauglichkeit bei uns unter Beweis. Allein vom Einsatzbereich Fuhrpark schien uns die Langversion des jungen Vans sehr angebracht, denn diese 19 Zentimeter mehr kommen dem Innenraum, speziell dem Fond wie auch dem Kofferraum mit 532 (über 40 Liter mehr als beim Altea) bis maximal 1.604 Litern zugute. Qualifikationen, mit denen er bei der User-Chooser-Gruppe punkten kann.

Zwar blieb bis zum (und gerade wegen des) Redaktionsschluss noch nicht allzuviel Gelegenheit, ihn auf die Langstrecke zu bringen. Das soll nämlich sein Haupteinsatzgebiet werden, um unter anderem Kraftstoffverbrauch und Langstreckenkomfort zu testen. Dennoch, auf rund 700 Kilometern konnten wir den spanischen Kompaktvan schon erleben.

Und das, was wir erfuhren, fasst sich so zusammen:
Dass der Seat Altea XL ein optisch schicker moderner Van ist, darüber sind sich alle hier bei uns einig. Weiteres Lob holten sich die Werte

rechts von oben nach unten:
Praktisch geräumig im Innen- und Laderaum

Die optionale iPod-Schnittstelle erfreut das Musikliebhaber-Herz

Chic und 14 Zentimeter länger, der Seat Altea XL

Dem Durchschnittsverbrauch auf der Spur: penible Dokumentation ist Pflicht

Motorleistung und Durchzugskraft ab und ebenfalls das DSG, das frühzeitig und sanft hochschaltet. Redakteurin Julia Rose freute sich besonders, als sie die integrierte iPod-Schnittstelle entdeckte, für musikalische Unterhaltung auf den nächsten einsamen Langstrecken ist nun ausreichend gesorgt.

Die Rücksitze lassen sich leicht umklappen, so dass eine große Staufläche im Kofferraum (übrigens mit doppeltem Boden) entsteht, auch die Ladekante ist sehr niedrig. Lästig nur, vor allem, wenn es regnet oder man die Hände voll hat, dass sowohl für die Fondtüren sowie den Kofferraum immer mindestens noch einmal die Fernbedienung betätigt werden muss.

Positiv aufgefallen sind jetzt schon die gut ausgeformten, bequemen Sitze und auch die vantypische hohe Sitzposition, die einen guten Aus- und Überblick auf die Straßenlage bietet.

Die Voraussetzungen scheinen günstig für interessante Fahreindrücke, die wir Ihnen in den nächsten Flottenmanagement-Ausgaben übermitteln werden.

Seat Altea XL 2.0 TDI DPF DSG

Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel / 1.968*
kW/PS bei U/min:	*103/140 / 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*320 Nm bei 1.750-2.500*
Getriebe:	*6-Gang, DSG*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 4 /160 g/km*
0-100 in sek / V-max. in km/h:	*10,0 / 201*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*6,0 L / 916 km*
Zuladung kg/ Ladevolumen:	*620 / 532-1.604 L*
Typklasse HP / VK / TK:	*18 / 19 / 23*
Basispreis (netto):	***23.017 Euro***

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Vor der Markteinführung durften wir die neue Mondeo-Generation, genauer die Fließheck-Version mit dem 2,5 Liter-Otto-Motor testen.

Der neue

Mit dem S-MAX und dem Galaxy setzte Ford die Energie neu in Bewegung. Kinetic Design heißt das Zauberwort, das Emotionen in den Auftritt der neuen Ford-Modelle bringen soll, die vor allem die Zielgruppe der User-Chooser ansprechen sollen.

Nun haben die Linien der dritten Generation der Kölner Mittelklasse Wiedererkennungswert mit Charakter, beispielsweise die des elegant-markanten Kühlers, der verspielten Seitenlinienführung sowie die des Fließhecks mit den großen Leuchten. Dieses gewisse Etwas wirkt so nachhaltig, dass sich die Leute nach diesem Mondeo umdrehen – was wir so auch bemerkt haben.

Flaggschiff

Mit den gewachsenen Maßen (45 Millimeter länger, 120 Millimeter breiter) kommt der neue Mondeo schon an die Größe des legendären Scorpio heran. Der Zuwachs macht sich vor allem im Innenraum bemerkbar: großzügige Platzverhältnisse ohne Bewegungseinschränkungen für alle Front- und Fondpassagiere. In den Kofferraum des Fließhecks passen 528 Liter, bei umgelegter Rückbank sogar 1.448 Liter hinein. Lediglich beim Öffnen der langen Kofferraumklappe muss man Vorsicht walten lassen, die eine oder andere Parkhaus- oder Garagendecke dürfte im Aktionsradius liegen.

In der Innenraumgestaltung ist der neue Mondeo jünger geworden. Hochwertige, haptisch und optisch ansprechende Materialien sowie eine durchdachte Konzeption der Instrumentenbedienung runden den positiven Eindruck ab. Das HMI steuert intuitiv anwendbar über spezielle Tasten am Lenkrad sämtliche Funktionen wie Bordcomputer, Audio- und Navigationsgerät. In der Mitte der Instrumententafel erscheinen die Daten direkt im Sichtfeld des Fahrers.

Guten Seitenhalt wie auch Langstreckenkomfort dank langer Beinauflagen und festen Wangen bieten die Vordersitze. Elektrisch justierbar (optional) findet sich darin für jede Körperlänge eine bequeme Sitzposition.

Topmotorisiert

Angetrieben wird unser Testwagen von der Topmotorisierung, dem fünfzylindrigen 162 kW/220 PS starken 2,5-Liter Benziner bekannt aus dem Focus ST sowie aus S-MAX und Galaxy. Auch im Mondeo sorgt er spritzig, aber leider auch durstig (Testzyklus 11,5 Liter auf 100 km) für Fahrspaß. Leistungsdaten wie 245 km/h Spitzengeschwindigkeit sowie 7,5 Sekunden Beschleunigung von 0 auf 100 km/h verdeutlichen, dass der neue Mondeo einiges drauf hat, um seinem biederen Image von damals davon zu fahren.

Das interaktive Fahrwerk (811 Euro netto, ab Ausstattung Trend) leistet solide und sichere Arbeit, auch wenn subjektiv die Unterschiede der Stufen Normal, Komfort und Sport nicht so groß erscheinen. Fahrbahnunebenheiten fallen kaum mehr ins Gewicht, so ausgezeichnet kooperieren Dämpfer und Fahrdynamiksysteme. Maßgeblich beteiligt am angenehmen Fahrgefühl erweist sich die präzise, gleichermaßen feste Lenkung. Die langen Schaltwege des manuellen Sechsganggetriebes bieten einen der wenigen Ansatzpunkte für Kritik, denn hier hätte

1

2

3

5

6

Ford

der sportliche Auftritt des Mondeos mit knackig einrastenden Gängen vollendet werden können. Dennoch, der Mondeo liefert ein insgesamt stimmiges Bild seiner Fahreigenschaften ab, mit laufruhiger Motor-Getriebe-Abstimmung, wohlgedämpfter Geräuschkulisse und premiumverdächtigen Handlingeigenschaften.

Einziger richtiger Wermutstropfen, den die Tatsache, dass es sich beim 2,5 Liter-Motor um keine typische Flottenmotorisierung handelt, wieder abschwächt, ist ein recht hoher Testverbrauch.

Wahlmöglichkeiten

Ausstattungsseitig liefern die Kölner über das serienmäßige Angebot hinaus ein Aufgebot an Wahlmöglichkeiten auf hohem Niveau. Sechs verschiedene Ausstattungen, eine reichhaltige Liste an Optionen sowie viele interessante Pakete unterstützen die Individualisierung sowohl in Richtung Business als auch Sportlichkeit. Auf zwei Attribute kann der Kunde immer zählen: Sicherheit und Alltagsnutzen stehen grundsätzlich im Vordergrund.

Eine der innovativen Technologien im Mondeo stellt die adaptive Geschwindigkeitsregelanlage AAC (811 bis 1.034 Euro je nach Ausstattungsvariante) dar. Sie unterstützt durch Radarmessung des Abstands zum Vordermann den Fahrer im fließenden Verkehr bei Tempi von 30 bis 180 km/h und drosselt automatisch die Geschwindigkeit bei kritisch abnehmendem Abstand. Ebenfalls als praktisches Novum entpuppt sich das serienmäßige EasyFuel Tanksystem, das Falschbetankung verhindert, zudem deckellos funktioniert, dadurch die Hände sauber hält.

Direkt ab Marktstart am 16.6. stehen alle drei Karosserievarianten Stufenheck, Fließheck und Turnier zur Verfügung mit bis zu vier Benziner mit 81 kW/110 PS bis 162 kW/220 PS und drei Diesel von 74 kW/100 PS bis 103 kW/140 PS. An Getriebevarianten stehen 5- und 6-Gang Schaltgetriebe sowie eine 6-Gang-Automatik (ab Sommer 07) für den 2.0 TDCI zur Wahl. Die Preise bleiben auf Vorgängerniveau und starten bei 18.479 Euro netto für die Stufenhecklimousine mit dem 1.6 Liter Benziner sowie 18.908 Euro netto für den Turnier mit dem Basisdiesel.

Fazit: Der Mondeo als Volumenmodell im Flottenbereich hat mit dem neuen Design Potenzial dazugewonnen. Ein gutes Fahrzeug ist noch besser geworden.

1. *Schnittig sportliche Front hier in der Ausstattung Titanium (im Vorserienmodell mit sichtbarem AAC-Kasten)*

2. *Bedienfreundliche Anordnung der Instrumente und Schalter*

3. *Praktische Innovation ohne Tankdeckelverschluss: falsche Kraftstoffbefüllung ist ausgeschlossen, zudem bleiben die Hände sauber*

4. *Prominente Heckleuchten machen ihn zum Hingucker*

5. *Großzügig bemessener Laderaum mit serienmäßigen Verzurrösen*

6. *Die markante zum Heck aufsteigende Seitenlinie evoziert Emotionen*

7. *Viel Platz und auch Spielraum für Komfortfeatures im Fond*

8. *Sein dynamisches Design soll den User Chooser ansprechen*

9. *Modernes übersichtliches Design der Mittelkonsole*

10. *Hochöffnende Kofferraumklappe*

Motorenpalette Ford Mondeo

	1.6 Ti-VCT	2.5	1.8 TDCi	2.0 TDCi
Motor/Hubraum in ccm	Otto/ 1.596	Otto/ 2.521	Diesel/ 1.753	Diesel/ 1.997
Leistung kW (PS) bei U/min	81/110 bei 6.200	162/220 bei 5.000	74/100 bei 3.850	103/140 bei 4.000
Drehmoment (Nm) bei U/min	160 bei 4.100	320 bei 1.500-4.800	280 bei 1.800	320 bei 1.750-2.240
Verbrauch auf 100 km (EU)	7,2 S	9,3 S	5,7 D	5,9 D
Höchstgeschwindigkeit	190	245	185	210
0 auf 100 km/h	12,7	7,5	12,3	9,5
Laderaum in Liter (VDA)	1.460	1.460	1.460	1.460
Nutzlast in kg	550	554	574	555
Typklassen HP/VK/TK	16 / 15 / 15	17 / 22 / 23	18 / 18 / 21	18 / 19 / 21
Schadstoffklasse	EU4	EU4	EU4	EU4
CO_2 - Ausstoß in g/km	172	222	151	156
Preis in Euro (netto)	**18.479**	**23.613**	**20.147**	**22.605**
Betriebskosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	434,55	629,30	413,05	478,59
30.000 km	528,99	751,00	468,40	556,47
50.000 km	704,09	976,79	618,05	695,34
Automatik (mtl.)				
20.000 km	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–
Fullservice Leasingrate				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	286,92	438,61	311,38	373,35
30.000 km	307,59	465,02	333,92	398,64
50.000 km	335,15	500,24	363,97	432,35
Automatik (mtl.)				
20.000 km	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–
Treibstoffkosten				
Schaltgetriebe (mtl.)				
20.000 km	286,92	190,69	101,67	105,24
30.000 km	307,59	285,98	152,48	157,83
50.000 km	335,15	476,55	254,08	262,99
Automatik (mtl.)				
20.000 km	–	–	–	–
30.000 km	–	–	–	–
50.000 km	–	–	–	–

Ford Mondeo 2.5

Motor	Fünfzylinder-Otto
Hubraum in ccm	2.521
kW bei U/min	162 (220) bei 5.000
Nm bei U/min	320 bei 1.500-4.800
Abgasnorm	EURO 4
Partikelfilter	–
Antrieb / Getriebe	Front- / 6-Gang, manuell
Höchstgeschw. km/h	245
Beschleunigung 0-100/h	7,5
EU-Verbrauch	9,3 l auf 100 km
EU-Reichweite	753 km
Testverbrauch	11,5 l auf 100 km
Test-Reichweite	609 km
CO2-Ausstoß	222 g/km
Tankinhalt	70 Liter
Zuladung	693 kg
Laderaumvolumen	528-1.448 Liter
Anhängel. geb./ungeb.	1.800 / k. A.
Kosten	
Steuer pro Jahr	175 Euro
Typklassen HP / VK / TK	17 / 22 / 23
Ölwechsel / Menge	20.000 km / 4,1 L
Wartung	20.000 km / 12 Monate
Garantie	
Technik	2 Jahre
Mobilität	2 Jahre
Sicherheit / Komfort	
Front-/Seiten-Airbag	Serie
Kopfairbag	Serie
Vorhang-Airbags	–
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	172 Euro
Einparkhilfe vorne/hinten	424 Euro
Kurvenlicht	391 Euro
Klimaanlage	Serie ab Trend
Glas-/Schiebedach, elektr.	685 Euro
Scheinwerfer-Waschanl.	189 / Serie mit Bi-Xenon
Tempomat	ab 239 Euro /Serie bei Ghia
Bi-Xenon-Scheinwerfer	806
Ladungssicherung:	Verzurrösen Serie
Optionspakete:	diverse Audio-, Business-, Komfort-, Sicht-, Technik-, Styling- und Sport-Pakete
Kommunikation	
Bordcomputer	Serie
Navigationssystem	1.357 Euro
Radio	ab 630 Euro
Telefonvorb. (Bluetooth)	ab 252 Euro (Kombination mit Radio-CD-Gerät im Audio-Paket für 605 Euro)
Firmenfahrzeuganteil	45 %
Dieselanteil	90 %
Basispreis netto	
Ford Mondeo 2.5	**23.613 Euro**
	(alle Preise netto)

Bewertung

⊕
- gutes Fahrwerk
- hochwertige moderne Innenraumkonzeption

⊖
- coupéhafte, hochöffnende Kofferraumklappe
- unübersichtliche Karosserie

Die ALD-Full-Service-Raten enthalten: Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten

Mit den BlueMotion-Modellen senkt Volkswagen die Verbräuche seiner konventionellen Dieselvarianten auf eine verhältnismäßig einfache Art und Weise. Jetzt kommt auch der Passat in den Genuss jener Modifikationen.

Garantiert blaue Weste

Wie lässt sich der Kraftstoffverbrauch herunterbrechen? Leichtbau? Motortechnische Maßnahmen? Sicher, aber derartige Lösungen sind teuer. Volkswagen greift nun in die Trickkiste und verspricht, dass der Passat Variant BlueMotion 0,7 Liter je 100 Kilometer weniger verbrauchen soll als die konventionelle Version – und das mit recht simplen Mitteln: Strömungsoptimierter Kühler, längere Getriebeübersetzung (ab dem 3. Gang) sowie spezielle Reifen mit geringerem Rollwiderstand sollen kräftig Energie einsparen. Nach einem Sparmodell sieht dieser Passat optisch allerdings nicht aus, das muss selbst der Autokenner konzedieren.

Auch der Fahreindruck darf eher als agil denn fade bezeichnet werden. Der 105 PS Pumpe-Düse-Motor hat mit dem rund 1,5 Tonnen wiegenden Variant keine Probleme. Selbst im langen dritten Gang zieht der Selbstzünder noch merklich in die Vertikale, sobald der Drehzahlmesser kurz vor der 2.000-Touren-Marke steht. Außerdem ist der Passat ein leiser Tourer – optimal für die Langstrecke, was durch das niedrigere Drehzahlniveau nur verstärkt wird. Die Gangempfehlungen helfen zusätzlich beim Sparen: Wer früh schaltet und die Drehzahl nicht über 2.500 Rotationen schwappen lässt, wird an der Tankstelle ganz sicher belohnt und entlastet die Umwelt: Mit 137 g CO_2 je Kilometer.

Äußerlich erkennt man den Passat BlueMotion allenfalls am Schriftzug...

Solide Wohnstube – im Passat reist es sich vorzüglich...

VW Passat Variant 1.9 TDI BlueMotion

Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel /1.896*
kW/PS bei U/min:	*77/105 bei 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*250 Nm bei 1.900*
Getriebe:	*5-Gang, manuell*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 4 / 137 g/km*
0-100 in sek / V-max. in km/h:	*12,4 / 190*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*5,2 L / 1.346 km*
Zuladung kg / Ladevolumen:	*623 / 603-1.731 L*
Typklasse HP/VK/TK:	*17 / 17 / 22*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k. A.*
Dieselanteil:	*k. A.*
Basispreis (netto):	***23.048 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*k. A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Kleiner Nagler

Preiswerter Koreaner – der Lacetti mit Dieselmotor

Die koreanische Abteilung von Chevrolet bläst zum Angriff: Wer auf dem deutschen Markt Erfolg haben will, muss auch einen Diesel im Angebot haben – genau diesen Punkt haben die Anglo-Koreaner nun auf der Checkliste abgehakt.
Was braucht es, um in deutsche Fahrzeugflotten zu kommen? Eine Kompakt- und Mittelklasse im Programm sowie Dieselmotoren. Ohne jenes Antriebsprinzip lassen sich Großkunden kaum locken, denn auf der Langstrecke lohnt sich der Diesel dank deutlich niedrigeren Kraftstoffkosten eben. Also legte die bis dato selbstzünderlose koreanische GM-Tochter nach und entwickelte einen kräftigen Zweiliter – das wurde offenbar nötig, nachdem das Motorenprojekt GM-Fiat beendet ist.
Chevrolets neuestes Kind mit Commonrail-Einspritzung macht seine Sache durchaus gut. Das Triebwerk wird wahlweise mit statischer oder variabler Turbinengeometrie ausgestattet und leistet 121 respektive 150 PS.

Den Kompaktwagen Lacetti gibt es allerdings nur mit dem schwächeren Zweiliter, welcher jedoch alles andere als schwachbrüstig wirkt. Nach einer minimalen Anfahrschwäche legt sich der Nagler ins Zeug und beschleunigt den Fronttriebler mit Nachdruck; nötigenfalls auch bis knapp 200 km/h, wobei man dann eine noch größere Überraschung erlebt: Man kann sich bei hohem Tempo ohne Anstrengung unterhalten, der Lacetti bleibt stets leise. Das macht ihn zum kommoden Langstreckler, der übrigens auch genügend Platz in der Fahrgastzelle bereithält, das gilt auch für den Fond.

Schlicht, aber funktional – der Innenraum des Lacetti

Ab 15.663 Euro (netto) ist der Lacetti Diesel zu haben und bietet serienmäßig Audio- und Klimaanlage sowie ABS, vier Airbags sowie Zentralverriegelung mit Funkfernbedienung.

Chevrolet Lacetti SDX 2,0 Diesel

Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel /1.991*
kW/PS bei U/min:	*89/121 bei 3.800*
Drehmoment bei U/min:	*280 Nm bei 2.000*
Getriebe:	*5-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse /CO_2-Ausstoß:	*Euro 4 / 146 g/km*
0-100 in sek / V-max. in km/h:	*9,8 / 186*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*5,7 L / 1.053 km*
Zuladung kg/ Ladevolumen:	*400 / 275-1.045 L*
Typklasse HP/VK/TK:	*17 / 18 / 20*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k. A.*
Dieselanteil:	*k. A.*
Basispreis (netto):	***15.663 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*621,02 / 0,25*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Nissans Qashqai platziert sich zwischen Kompaktklasse und SUV.

Großstadtdschungel

Nissan Qashqai, der neue Stadtnomade (li.)

Leicht zu bedienende, modern gestaltete Innenausstattung (re.)

Auffällig nicht nur der Name. Qashqai. Da muss man allein beim Tippen dreimal schauen, ob die Buchstabenfolge stimmt. Qashqai, gesprochen Kasch-Kai, benannt nach einem iranischen Nomadenstamm heißt die neue Kompakt-, ja was denn? Kompakt-Limousine? Kompakt-SUV? Eben eine Mischung aus beiden und genau das, was gut in Nissans Portfolio passt. So gut, dass man sich hier in Deutschland über eine hohe Nachfrage freuen kann.

Die erste Ausfahrt untermauert diesen Erfolg mit durchweg positiven Eindrücken. Das Fahrzeug mit den Abmaßen von 4,32 m Länge, 1,78 m Breite und 1,61 m Höhe gibt sich wendig und robust. Im Innenraum gefallen das moderne Cockpit, angenehme Platzverhältnisse mit hoher Sitzposition und bequeme, doch recht weiche Sitze. Der 1.5 dCI-Dieselmotor harmoniert mit dem kompakten rund 1,5 Tonnen schweren „Chimären" und stellt bei 2.000 Umdrehungen das Drehmoment-Optimum von 240 Nm bereit. Damit fließt er im Stadtverkehr und auf der Autobahn dynamisch mit. Allrad ist optional für den 2.0 dCi und den 2.0-Otto-Motor erhältlich. Die Preise starten bei 16.630 Euro netto für den 1.6 Liter-Benziner mit Frontantrieb.

Nissan Qashqai 1.5 dCI DPF

Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel / 1.461*
kW/PS bei U/min:	*78/105 bei 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*240 Nm bei 2.000*
Getriebe:	*6-Gang, manuell*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 4 / 145 g/km*
0-100 in sek / V-max. in km/h:	*12,2 / 174*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*5,4 L / 1.204 km*
Zuladung kg / Ladevolumen:	*384-448 / 410-1.513 L*
Typklasse HP / VK / TK:	*17 / 18 / 22*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*10 %*
Dieselanteil:	*82 %*
Basispreis (netto):	***18.269 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*626,54 / 0,25*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Repräsentativ

Wir sind den 170-PS Basisdiesel im Citroën C6 gefahren.

Äußerlich nur durch einen Spoiler „Stummel" von den großen zu unterscheiden (re.)

Der Basis-C6: gewohnt komfortables Ambiente, in der Mitte der Handschaltungsknauf (u.)

Ein großer Wagen braucht nicht unbedingt einen großen Motor. Den Beweis dafür stellt der Citroën C6 an, seines Zeichens Flaggschiff der Marke mit dem Doppelwinkel. Zur Einführung vor einem Jahr standen der 2.7-Liter HDI und der 3-Liter Otto-Motor zur Wahl, nun ist der Basismotor, ein 170 PS starker Diesel, im Programm, der den C6 in 10,3 s auf 100 km/h und immerhin auf eine Höchstgeschwindigkeit von 217 km/h treibt. Leistungsdaten, die wir für eine Basismotorisierung als sehr zufriedenstellend erachten.

Insgesamt hat Citroën einiges getan, um das Fahrzeug vor allem für Firmenkunden preislich attraktiv, dennoch ausstattungsseitig für deren Zwecke vollkommen zu gestalten. Die Basisvariante kommt mit einem manuellen Sechsganggetriebe prima aus, auf den Spoiler wird verzichtet und ein weniger aufwändiges, dennoch gewohnt komfortables Fahrwerk (Hydractive 3-Plus) verbaut. Der Kunde kann ein repräsentatives, sehr bequem zu händelndes Fahrzeug erwarten. Das alles und noch viel mehr (z.B. drei Ausstattungsniveaus) gibt es zu einem Preis ab 34.555 Euro netto oder attraktiven Leasingkonditionen über die Citroën Bank.

Citroën C6 Biturbo FAP 170 HDI

Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel /1.461*
kW/PS bei U/min:	*125/170 bei 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*240 Nm bei 2.000*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 4 / 175 g/km*
0-100 in sek / V-max. in km/h:	*10,3 / 217*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*6,6 L / 1.091*
Zuladung / Ladevolumen:	*385 kg / 421 L*
Typklasse HP/VK/TK:	*17 / 18 / 22*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*20 %*
Dieselanteil:	*90 %*
Basispreis (netto):	***34.555 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*847,45 / 0,34*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Eleganz, Sportlichkeit und Individualität vereinen sich im Erfolgsmodell Audi A3 Sportback, den wir hier als 2.0 TDI (125 kW/ 170 PS) unter die Lupe nehmen.

Bestseller

1,5 Millionen produzierte Fahrzeuge in elf Jahren, zwei Generationen und ein dritter Platz in der Audi-Flottenstatistik: diese Eckdaten des Erfolges treffen auf den Audi A3 zu. Grund genug, um das mit 15,5 Prozent der Audi-Flottenverkäufe drittmeist gewählte Firmenfahrzeug vorzustellen. Premium kombiniert mit Emotionen und einer Portion Sportlichkeit stellen schließlich auch die Zutaten des Ingolstädter Erfolgsrezepts dar, die sich in der Kompaktklasse vereinen.

Schon beim Einstieg sinken Fahrer und Beifahrer in sportlich tief montierte Sitze mit gutem Seitenhalt. Im Cockpit liegen die Instrumente gut sicht- und bedienbar beieinander, die gewohnte Audi-Anordnung herrscht hier vor. Sportback nennt sich die fünftürige Version, die sieben Zentimeter länger als der Dreitürer ist und über einen etwa 20 Liter größeren Gepäckraum bei aufrechter Rückbank verfügt. Maximal passen hinten 1.120 Liter hinein und verschaffen ihm somit auch zum Transport eine gewisse Flexibilität.

Motorisiert ist das Testfahrzeug mit dem 2.0 TDI mit 125 kW/170 PS, auch bekannt und beliebt aus den größeren Modellen A4 und A6 – ein Motor, der bei dem leichteren kompakten A3 für außerordentliche Agilität sorgt. Die Fahrt kann los gehen. Und flott voran geht diese dank eines Drehmoments von 350 Nm, die Beschleunigungszeit von 0 auf 100 km/h liegt gerade einmal bei 8,9 s. Knackig rasten passend dazu die Gänge der manuellen Sechsgangschaltung ein. Die Federung gibt sich ebenfalls sportlich abgestimmt und schluckt hart auf kurzen Wegen die Straßenunebenheiten weg.

Fünf Türen und rund 7 cm mehr Länge unterscheiden den Sportback vom Dreitürer

Den Durchschnittsverbrauch geben die Ingolstädter mit 5,8 L auf 100 km an, damit liegt der A3 schon verhältnismäßig günstig. Wer es noch sparsamer haben möchte, kann ab sofort auf den A3 1.9 TDIe mit 77 kW/105 PS zurückgreifen, der laut Werksangabe durchschnittlich nur 4,5 Liter verbraucht – damit 0,4 Liter weniger als der „normale" 1.9 TDI- und nur 119 g CO_2/km ausstößt. „e" bedeutet in diesem Fall gewichtsoptimierte Materialien, eine verlängerte Übersetzung der Gänge 3 bis 5, eine verbrauchsgünstig abgestimmte Motorelektronik sowie eine Schaltanzeige mit Hinweisen, ob der nächste Gang nicht die bessere Wahl ist.

Die Preise für den fünftürigen A3 liegen mindestens bei 17.227 Euro netto für den Basisbenziner mit 1,6 Liter Hubraum und 75 kW/102 PS. Der kleinste Diesel (1.9 TDI, 77 kW/105 PS) startet bei 19.622 Euro netto, die e-Version kostet lediglich 126 Euro netto mehr.

Angenehm aufgeräumtes Ambiente im Audi A3 Sportback (o.)

Bei umgeklappten Rücksitzen passen bis zu 1.100 Liter in den Sportback (u.)

Audi A3 Sportback 2.0 TDI DPF

Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel / 1.968*
kW/PS bei U/min:	*125/170 / 4.200*
Drehmoment bei U/min:	*350 Nm bei 1.750-2.500*
Getriebe:	*6-Gang, manuell*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 4 / 154 g/km*
0-100 in sek / V-max. in km/h:	*8,3 / 222*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*5,8 L / 948 km*
Zuladung / Ladevolumen:	*560 kg / 370 L*
Typklasse HP / VK / TK:	*18 / 21 / 24*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*20 %*
Dieselanteil:	*82 %*
Basispreis (netto):	***22.101 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*582,21 / 0,23*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Eindrucksvoll auch von hinten – so werden ihn die meisten anderen PKW-Fahrer sehen (Abb. S5)

Design ist das wichtigste Kaufargument für ein Coupé – mithin sollte der neue A5 keine Absatzprobleme haben, denn optisch ist er mehr als gelungen.

Formensprache

Dabei überzeugt nicht nur sein exclusives und sportliches Design – breite Spur, große Räder, langer Radstand und kurze Überhänge. Der neue A5 hält auch auf der Straße, was die Optik vorab verspricht: Dank Quattro-Antrieb nimmt er mühelos jede Kurve in (fast) beliebiger Geschwindigkeit. Über- oder Untersteuern? Fehlanzeige! Hier setzt nur die reine Physik die Grenzen. Das 6-Gang-Getriebe überzeugt durch kernige Schaltung mit kurzen Wegen. Muss es auch: Eine Automatik ist für den 3-Liter-Diesel leider noch nicht in Sicht, wohl aber für den kleinen Bruder mit 2,7 Litern. Das Interieur ist audi-typisch Benchmark seiner Klasse: Feinste Materialien, perfekte Ergonomie und Verarbeitung. Und dabei kein ablenkender Schnickschnack: Alles ist solide und alltagstauglich. Wie übrigens der ganze A5: Bei echten 4 Sitzen und immerhin 455 Litern Kofferraumvolumen sollten die zwei fehlenden Türen den Fuhrparkleiter nicht weiter stören, zumal die Motoren – mit serienmäßigem Partikelfilter – bei aller Leistungsfreude mit 7,2 bzw. 6,7 L durchschnittlichem Dieselkonsum echte Spritsparer sind – moderate Fahrweise vorausgesetzt. Der 2,7-Liter-Diesel mit 190 PS startet bei 34.327 Euro netto mit umfangreicher Serienausstattung: 17-Zoll-Aluräder, Xenon-Plus-Scheinwerfer mit coolem LED-Tagfahrlichtband, Klimaautomatik, Navigation und CD-Player sind schon inklusive. Der 3-Liter-Diesel ist ab 37.899 Euro zu haben.

Audi A5 3.0 TDI quattro

Motor / Hubraum in ccm:	*6-Zyl. Diesel / 2.967*
kW/PS bei U/min:	*176/ 240 bei 4.000-4.400*
Drehmoment bei U/min:	*500 Nm bei 1.500-3.000*
Getriebe:	*6-Gang Schaltung*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 4 / 191 g/km*
0-100 in sek / V-max. in km/h:	*5,9 / 250*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*7,2 L / 888 km*
Zuladung kg / Ladevolumen:	*500 / 455 L*
Typklasse HP/VK/TK:	*18 / 24 / 26*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k. A.*
Dieselanteil:	*k. A.*
Basispreis (netto):	***37.899 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*897,25 / 0,36*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Dreier-Potenz

Nachdem der Mazda 3 für Dieselfans bei 109 PS endete, legte der Hersteller jüngst nach – mit dem hauseigenen Zweiliter, allerdings statt mit dem hubraumgleichen Ford-PSA-Triebwerk, das schon länger in den Plattformbrüdern Volvo S40 und Ford Focus zum Einsatz kommt.

Wir leben in einer Leistungsgesellschaft, das gilt auch für Autos – daher erstarkte der Mazda 3 mit Selbstzünder nun. Dank Verwendung des hauseigenen Zweiliters – auch bekannt aus Mazda 5 und 6 – bietet er ab sofort mehr Fahrspaß für jene Kunden, die aufgrund hoher Kilometerleistung auf den Diesel angewiesen sind oder dessen bullige Charakteristik bei niedriger Drehzahl schätzen.

Sechs Gänge mit passenden Anschlüssen helfen, das verfügbare Drehmoment von satten 360 Nm (bei 2.000 Touren) gut auszunutzen. Zum ordentlichen Durchzug gesellt sich sauberer Motorlauf, das kann der Mazda-Motor mindestens so gut wie sein Bruder aus dem Ford-PSA-Regal.
Ansonsten gibt sich der nun stärkste Diesel-Dreier wie seine schwächeren Modellbrüder. Die Bedienung gelingt trotz vieler Knöpfchen ganz gut, der Schirm des optionalen DVD-Navigationssystems thront hoch

Fröhliche Tasten-Landschaft, aber die Bedienung gelingt gut (re.)

Dynamischer Kompaktwagen – jetzt auch mit kräftigem Diesel (li.)

auf dem Armaturenbrett und lässt sich entsprechend gut ablesen. Ab 19.495 Euro (netto) gibt es den Mazda 3 Diesel mit 143 PS – ausschließlich in der sogenannten „Top"-Version, welche unter anderem anderweitig oft teure Optionen wie Klimaautomatik, Leichtmetallräder, Radio inklusive CD-Player, Tempomat und Xenonlicht serienmäßig bietet. Die Sicherheitsausrüstung ist ebenso komplett – über acht Airbags, Antiblockiersystem und ESP muss man nicht diskutieren.

Mazda 3 Sport 2,0 L MZR-CD

Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel /1.998*
kW/PS bei U/min:	*105/143 bei 3.500*
Drehmoment bei U/min:	*360 Nm bei 2.000*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse /CO_2-Ausstoß:	*Euro 4 / 128 g/km*
0-100 in sek / V-max. in km/h:	*9,9 / 203*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*6,0 L / 917*
Zuladung / Ladevolumen:	*460 kg / 346-1.285 L*
Typklasse HP/VK/TK:	*18 / 22 / 23*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k. A.*
Dieselanteil:	*k. A.*
Basispreis (netto):	***20.840 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*k. A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Erfolgsschlager

Bewährtes noch besser machen war Volkswagens Devise beim facegelifteten Touran. Wir fuhren den 2.0 TDI mit 103 kW/140 PS.

Mit dem Facelift kam der Marken-Kühlergrill auch zum Touran (o.)

Leichte Retuschen im Cockpit machen die Bedienung gefälliger (li.o.)

Vollwertige Sitze sogar in der dritten Reihe (li.Mitte)

Ein echter, aber toll individualisierbarer Volkswagen (li.u.)

An einem Topseller etwas zu verbessern, scheint immer schwierig. Dennoch bleibt es unerlässlich, die Zeichen der Zeit, die ja im Automobilwesen in immer kürzeren Abständen sichtbar werden, auch an gerade einmal vier Jahre alten Autos zu korrigieren.

So geschehen beim Volkswagen Touran, der stets die Zulassungsstatistiken im Van-Bereich anführt und demnach bezogen auf die Beliebtheit noch kein bisschen in die Jahre gekommen zu sein scheint.

Äußerlich haben die Wolfsburger dem Touran das aktuelle VW-Erscheinungsbild aufgesetzt, das heißt, er kommt nun mit breiter, chromlastiger Kühlerspange sowie den schnittigen Frontscheinwerfern daher, das Heck wurde analog modifiziert.

Innen halten neben leichten optischen Veränderungen neue Technologien Einzug. So gibt es gleich ab der Basisversion Conceptline eine Geschwindigkeitsregelanlage, ein Radio-CD-System mit MP3-Modus sowie ESP inklusive Gegenlenkfunktion und Gespannstabilisierung serienmäßig.
Einzigartig im Vansegment unterstützt die Gegenlenkfunktion die Intuition des Fahrers. Durch ein „Zucken" im Lenkrad leitet das ESP das Gegenlenken in kritischen Situationen (Analyse der Sensorenwerte) ein und gibt damit die Richtung vor, die das Fahrzeug aus dem riskanten Bereich bringt, die der Fahrer dann auch einschlägt.

Zum Beispiel teils trockene, teils schneeglatte Fahrbahn, also mit unterschiedlichen Reibwerten. Bei einer Vollbremsung orientiert sich die Bremswirkung des ESP am Rad mit dem schlechtesten Reibwert. Durch den Lenkimpuls bewegt sich das Fahrzeug auf die Fläche mit besserem Reibwert, somit kann die Bremswirkung verstärkt werden, der Bremsweg soll sich laut Herstellerangaben um bis zu 10 Prozent verkürzen können.

Neuartig und ab sofort bestellbar: der Parklenkassistent, der automatisch parallel zur Fahrbahn einparken kann. Dabei übernimmt das Fahrzeug die Lenkmanöver, dem Fahrer bleibt das Gasgeben, Kuppeln und Bremsen. Sicherheit geht vor: zu hohe Geschwindigkeit sowie Lenkeingriff des Fahrers deaktivieren das System.

Motorseitig fuhr unser Testfahrzeug mit dem 2.0 TDI mit 103 kW/140 PS, einem im Flottenbereich wohlbekannten und beliebten Motor aus dem Konzernregal. Im Touran erweist er sich als gute Wahl, durchzugsstark und verbrauchsarm (6,5 Liter auf 100 km im Durchschnitt). Die Schaltarbeit mit der manueller Sechsgangbox geht mühelos aus der Hand, auf sportlich kurzen Schaltwegen macht die Arbeit sogar viel Spaß.

Ein angenehmer und variabler Aspekt: In der dritten Zweisitzer-Reihe finden auch Erwachsene nicht nur über kurze Distanzen bequem Platz. Dank der verschiebbaren Einzelsitze in der zweiten Reihe lässt sich flexibel die nötige Beinfreiheit einstellen. Bei Nichtgebrauch verschwinden die Sitze in Nullkommanichts im Kofferraumboden, es bleibt nichts als eine ebene Fläche. Wer's wünscht, erhält den Touran auch in Fünfsitzer-Ausstattung. Die Motorenpalette ist mit vier Otto- und vier Dieselmotoren VW-typisch reichhaltig, vom 1.6 Liter-Benziner (75 kW/102 PS) bis zum 1.4 TSI Twincharger mit 125 kW/170 PS, vom 1.9 TDI mit 66 kW/90 PS bis zum 2.0 TDI mit 125 kW/170 PS ist so ziemlich alles dabei, was das Autofahrerherz begehrt, seit letztem Sommer auch die umweltfreundliche Erdgasversion EcoFuel. Die Preis starten bei 17.638 Euro netto für den Basisbenziner.

Touran 2.0 TDI

Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel / 1.968*
kW/PS bei U/min:	*103/140 / 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*320 Nm bei 1.750-2.500*
Getriebe:	*6-Gang, manuell*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 4 /159 g/km*
0-100 in sek / V-max. in km/h:	*10,2 / 200*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*6,1 L / 984 km*
Zuladung / Ladevolumen:	*652 kg / 1.989 L*
Typklasse HP / VK / TK:	*22 / 16 / 14*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*15,5 %*
Dieselanteil:	*90 %*
Basispreis (netto):	***24.763 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*616,49 / 0,25*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Einer der wenigen

Ein eindrucksvolles Angebot von Maserati für den individuellen Dienstwagenauftritt: der Quattroporte Automatic.

Maserati: ein Name, der auf der Zunge zergeht. Der Bilder von Autorennen im Kopf hervorruft. Der aber auch mit einer langen Tradition von Straßensportwagen und viertürigen Limousinen verknüpft ist, von denen der eingängigste Name seit den 60er Jahren schlicht Quattroporte lautet.

Nunmehr in der fünften Generation stets mit Liebe zum Detail und viel Handarbeit gefertigt bietet Maserati den Quattroporte mit einer Wandler-Automatik an und nimmt dies zum Anlass, verstärkt den automobilen Geschäftskunden ins Visier zu nehmen. Maserati richtet sein Angebot an diejenigen, die nicht durch Car Policies restringiert werden, selber das Fahrzeug bestimmen dürfen und damit ihren Außenauftritt unterstreichen können.

Hingucker

Schon sein Erscheinungsbild weckt Aufmerksamkeit und neugierige Blicke: Einerseits die derjenigen, die erst einmal feststellen wollen, welche Marke sich hinter diesem imposanten Kühler verbirgt. Irgendwie hat er doch etwas von Understatement. Andererseits derer, die sich freuen, einen der wenigen Maserati

1

2

3

4

5

6

7

8

9

auf deutschen Straßen zu entdecken – hierzulande wurden laut KBA seit 1999 knapp 4.000 (davon rund 1.000 Quattroportes) der Fahrzeuge mit dem prominenten Dreizack zugelassen. Und dann schauen die, die erst auf den satten Ton des achtzylindrigen Motors reagieren, wenn der Wagen an ihnen vorbeifährt.

Er bietet ein Ambiente aus hochwertigem Leder, Klavierlack und edlem Holz gleich einer Lounge mit ebenso viel Platz und Bequeme, ob auf dem Fahrersitz oder auf den zwei individuell einstellbaren Sitzen hinten im Fond. Der Kofferraum hält Stauraum für 450 Liter vor.

Das Beste aus zwei Welten steht dem sportlichen Dienstwagenfahrer in der Kombination aus dynamischer Leistung und komfortablem Fahrverhalten zur Verfügung. Die 400 PS sprechen eigentlich für sich, doch nun bringt eine eigens für den Quattroporte entwickelte Sechsgang-Wandlerautomatik von ZF die Kraft an die Räder, die an maximale Drehzahlen von bis zu 7.200 Umdrehungen angepasst wurde. Dem Leistungsfluss droht somit keine jähe Unterbrechung mehr. Zügelt man das Temperament, das im Quattroporte

1. *Mit einem Radstand von über 3 Metern wirkt er sportlich und bietet viel Platz*

2. *Gediegenes Ambiente in edlem Leder und Holz mit allen Instrumenten an gewohnten Plätzen*

3. *Innenausstattung für den Liebhaber feinen Designs: eigenwillige Formen und Linien versprechen Individualität*

4. *Sitze wie Wohlfühlsessel: optimal einzustellen und mit Memoryfunktion für den leichten Ein- und Ausstieg*

5. *Der Schaltknauf der neuen Wandlerautomatik: im manuellen Modus schaltet man hoch durch Drücken*

6. *4,2-Liter, 400 PS, V8 gebaut bei Ferrari auf ein Bild gebannt*

7. *Einladende loungeartige Rückbankarchitektur*

8. *Die überlange Motorhaube mit sportlichem Relief wirkt besonders kraftvoll*

9. *Schon die Haptik der Materialien ist ein sinnliches Erlebnis*

steckt durch gleichmäßige Fahrweise, so pendelt der Drehzahlmesser bei moderaten 2-3.000 Umdrehungen, die Gänge wechseln weich. Die Fahrt gleicht einem entspanntem Gleiten.

Sportwagenqualitäten

Im Sportmodus ändert die Limousine ihr Gesicht und legt einiges an Gutmütigkeit ab. Mit höheren Drehzahlen, sensiblerer Gasannahme und härterer Fahrwerksabstimmung sind die Sportwagenqualitäten nicht mehr zu verleugnen. Den Wagen bis 270 km/h Spitze (0 auf 100 km/h in 5,6 s) treiben zu können, macht eine weitere Besonderheit aus. Und selbst bei diesem Tempo lässt sich das Fahrzeug stets elegant und sicher bewegen.

Maserati legt Wert darauf, dem Wagen einen hohen Alltagsnutzen zu verleihen. Deshalb ist man hergegangen und hat neben dem „Normal"- und „Sport"-Modus einen „Ice"-Modus eingerichtet, der auch bei widrigen Straßenverhältnissen größtmögliche Sicherheit und Traktion gewährleisten soll.

Wahlweise automatisch oder „manuell" lässt sich der Gangwechsel einleiten, am Schaltknüppel muss sportwagentypisch für den nächsthöheren Gang nach vorne gedrückt werden. Optional liegen hinter dem Lenkrad Schaltpaddeln.

Eckdaten

Mit einem 4,2 Liter-großen Hubraum, seinen 400 PS und über 1,8 Tonnen Gewicht genehmigt sich der Achtzylinder-Bolide auf unserer Teststrecke 16,1 Liter Super, je nach Gasfuß können es gerne mehr werden. Doch wer die mindestens 94.168 Euro netto investiert, wird nicht am Kraftstoff sparen wollen.

Die hydraulische Wandlerautomatik ist beim Maserati Quattroporte Automatic übrigens am Front-Mittel-Motor angebracht, welcher hinter der Vorderachse liegt. Bei diesem Modell wird damit eine optimale Gewichtsverteilung von 49 zu 51 Prozent erreicht.

In der Grundausstattung finden sich bereits viele Komfortaccessoires wie Diebstahlwarnanlage, Navigationsgerät, Bose Soundsystem, Bi-Xenonlicht und einiges mehr. Auch die Garantiebedingungen beinhalten einiges: 3 Jahre Neuwagen-Garantie ohne Kilometerbegrenzung und 3 Jahre Wartung bis maximal 60.000 km sind inklusive. In Deutschland stehen dafür 28 Händler mit Service und 6 reine Servicebetriebe zur Verfügung.

Fazit: Die Aura eines Maserati, Eleganz und Kraft vereinen sich im Quattroporte, an dem sich das Auge kaum satt sieht, in dem die automobilen Emotionen stets lebendig bleiben und mit dem die gewisse Portion Extravaganz transportiert werden kann. Kraft haben viele Dienstwagen, aber der Quattroporte bleibt einzigartig.

Betriebskosten Maserati

Betriebskosten	4.2 Automatic
Schaltgetriebe (mtl.)	
20.000 km	–
30.000 km	–
50.000 km	–
Automatik (mtl.)	
20.000 km	2.685,74
30.000 km	2.941,70
50.000 km	3.383,37
Fullservice Leasingrate	
Schaltgetriebe (mtl.)	
20.000 km	–
30.000 km	–
50.000 km	–
Automatik (mtl.)	
20.000 km	2.384,33
30.000 km	2.489,67
50.000 km	2.630,12
Treibstoffkosten	
Schaltgetriebe (mtl.)	
20.000 km	–
30.000 km	–
50.000 km	–
Automatik (mtl.)	
20.000 km	301,41
30.000 km	452,03
50.000 km	753,25

Maserati Quattroporte 4.2 Automatic

Motor	Acht-Zylinder-Otto
Hubraum in ccm	4.244
kW bei U/min	294 (400) bei 7.000
Nm bei U/min	460 bei 4.250
Abgasnorm	EURO 4
Partikelfilter	–
Antrieb / Getriebe	Heck- / 6-Gang-Automatik
Höchstgeschw. km/h	270
Beschleunigung 0-100/h	5,6 s
EU-Verbrauch	14,7 l auf 100 km
EU-Reichweite	612 km
Testverbrauch	16,1 l auf 100 km
Test-Reichweite	559 km
CO2-Ausstoß	345 g/km
Tankinhalt	90 Liter
Zuladung	485 kg
Laderaumvolumen	450 Liter
Anhängel. geb./ungeb.	– / –
Kosten	
Steuer pro Jahr	290 Euro
Typklassen HP / VK / TK	k. A.
Ölwechsel / Menge	20.000 km / 2 Jahre
Wartung	20.000 km / 2 Jahre
Garantie	
Technik	3 Jahre o. km-Begrenzung
Mobilität	3 Jahre, optional verlängerbar
Sicherheit / Komfort	
Automatik	Serie
Front-/Seiten-Airbag	Serie
Kopfairbag	–
Window-Airbags	Serie
ESP	Serie
Reifendruck-Kontrolle	Serie
Einparkhilfe vorne/hinten	618 / 1.235 Euro (komb., inkl. Sitzheizung)
Kurvenlicht	–
Klimaanlage	Serie
Glas-/Schiebedach, elektr.	1.546 Euro
Scheinwerfer-Waschanl.	Serie
Tempomat	Serie
Bi-Xenon-Scheinwerfer	Serie
Ladungssicherung:	k. A.
Optionspakete:	–
Kommunikation	
Bordcomputer	Serie
Navigationssystem	Serie
Radio	Serie
Telefonvorb. (Bluetooth)	1.420 Euro
Firmenfahrzeuganteil	k. A.
Dieselanteil	–
Basispreis netto	
Maserati Quattroporte 4.2 Automatic	***94.168 Euro*** (alle Preise netto)

Bewertung

⊕
- *Understatement*
- *elegante Individualität*

⊖
- *hoher Grundpreis*
- *kleiner Kofferraum*

Die ALD-Full-Service-Raten enthalten: Finanzrate, Wartung und Reparatur, Kfz-Steuer, Tankkarte und GEZ für eine Laufzeit von 36 Monaten

Mittlere Turbulenz

Als neue Downsizing-Motorvariante mit wenig Hubraum und viel Leistung präsentiert sich der nützliche Seat Altea XL 1,8 TFSI und stellt eine erfrischende Alternative zum Diesel.

Moment mal, 160 PS bei 1,8-Litern Hubraum? Das klingt schwer nach Downsizing; die Zutaten verraten denn auch die Wahrheit. Direkteinspritzung und Turboaufladung sorgen für reichlich Dampf - allerdings auf niedrigem Level. Dieser Motor macht aus dem Altea keine Rennsemmel, ist kein Reißer wie der große Bruder, der 200 PS starke Zweiliter. Allerdings ist er ein kräftiger Vertreter der Benziner-Gilde, entfaltet seine Leistung erfreulicherweise kontinuierlich ohne spürbare Turbo-Tücken. Zweihundert Sachen sind für den verlängerten Kompaktvan kein Thema, auch die Beschleunigung im unteren Bereich überzeugt, obwohl das Werk mit angegebenen 9,1 Sekunden keinen allzu ausgeprägten Sportler vorgibt.

So wird der Kunde nicht enttäuscht, vielmehr ist das Gegenteil der Fall, und auch die Laufkultur muss sich keinesfalls verstecken. Das Otto-Triebwerk bleibt bis in hohe Drehzahlbereiche mechanisch vibrationsarm. Und der Verbrauch? Kombiniert 7,8 Liter verspricht der Hersteller, jedoch sollte es SuperPlus sein. Ansonsten bekommt der Käufer bekannte Altea-XL-Vorzüge inklusive sattem Beinraum im Fond und allerhand ausgeklügelter Ablagen wie zum Beispiel das zweite Fach im Kofferraum. Mindestens 20.852 Euro netto kostet der Altea XL 1,8 TFSI und bietet dafür neben den obligatorischen Sicherheitsfeatures wie ABS, ESP, Front-, Kopf- und Seitenairbags auch serienmäßige Komfortmerkmale wie Klimaanlage, Regensensor sowie Tempomat.

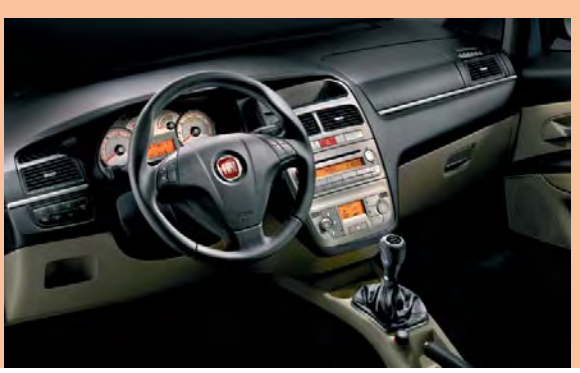
Seat Altea XL 1,8 TFSI

Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel /1.800*
kW/PS bei U/min:	*118/160 bei 5.000-6.000*
Drehmoment bei U/min:	*250 Nm bei 1.500-4.200*
Getriebe:	*6-Gang-Schaltung*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 4 / 183 g/km*
0-100 in sek / V-max. in km/h:	*9,1 / 280*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*7,8 L / 705 km*
Zuladung kg / Ladevolumen:	*620 / 532-1.604 L*
Typklasse HP/VK/TK:	*16 / 18 / 20*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*k. A.*
Dieselanteil:	*k. A.*
Basispreis (netto):	***20.852 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*k. A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Volle Größe zum halben Preis

Preiswerte Pkw liegen im Trend, und genau hier setzt Fiat mit dem neuen Linea an: Ab rund 11.000 Euro (netto) gibt es einen großen 4-Türer mit hinreichend Platz auf den Rückbank, in dem darüber hinaus noch 500 Liter Gepäckvolumen zur Verfügung stehen. Und das ganze auch noch in sportlich-italienischem Design mit einem wuchtigen Kühlergrill im freundlich dreinschauenden Gesicht. Fahrer- und Beifahrerairbag, Kopfairbags, ABS mit EBD, Bordcomputer und Zentralverriegelung sind auch schon serienmäßig an Bord. Wer braucht da noch die Chinesen? Gut, der Linea hat nicht nur Vorteile: Konzipiert für den türkisch-asiatischen Markt fährt er sich entsprechend weich, und auch das Interieur entspricht nicht unbedingt dem klassisch europäischen Geschmack. Mit einer Beschleunigung von 0 auf 100 von 14,6 Sekunden (Diesel: 13,8) und einer Höchstgeschwindigkeit von 165 (Diesel: 170) km/h ist er sicher kein Autobahn-Rambo. Aber gerade die Fülle der etwas „anderen“ Details könnten ihn schon wieder zu einem echten Kultauto werden lassen, das zudem extrem preisgünstig zu haben ist. Auch der Verbrauch kann sich durchaus sehen lassen: Mit dem 1,4-Liter-Benzinmotor konsumiert er nur durchschnittliche 6,3 Liter, als 1.3-Liter Multijet-Diesel benötigt der 1,2-Tonner nur 4,9 Liter – bei gerade einmal 129g CO_2-Emission pro Kilometer.

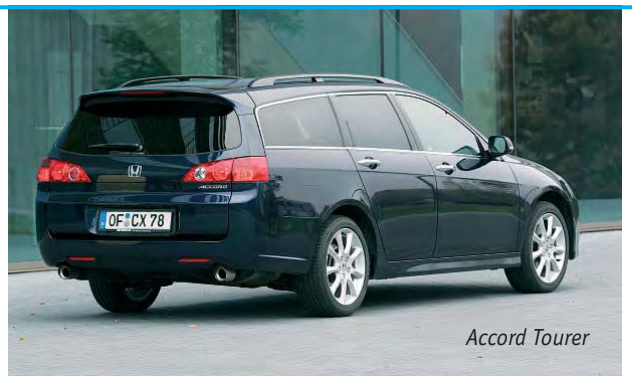


Fiat Linea 1.4 8V

Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Benz./1.368*
kW/PS bei U/min:	*56/77 bei 6.000*
Drehmoment bei U/min:	*115 Nm bei 3.000*
Getriebe:	*5-Gang, manuell*
Schadstoffklasse /CO_2-Ausstoß:	*Euro 4 / ? g/km*
0-100 in sek / V-max. in km/h:	*14,6 / 165*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*6,3 L / 714 km*
Zuladung kg/ Ladevolumen:	*k. A. / 500 L*
Typklasse HP/VK/TK:	*k. A.*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*10 %*
Dieselanteil:	*31 %*
Basispreis (netto):	***ca. 11.000 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*k. A.*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

CR-V


Accord Tourer

Accord

Honda ja, aber welche?

Marktübersicht flottenrelevanter Fahrzeuge von Honda

Legend

Jazz

	Modelle (Laufzeit 36 Monate ohne Anzahlung)	Motorart	Leistung kW/PS	Listenpreis Euro (netto)	Finanz Leasingrate 20.000 km	Full Service 20.000 km	Treibstoff-kosten 20.000 km	Gesamt-kosten 20.000 km	Restwert 20.000 km	Finanz Leasingrate 30.000 km
	Jazz 1.2	Otto-4-Z	57/78	9.487	166,22	225,38	112,77	338,15	4.459	4.459
	Jazz 1.4 LS	Otto-4-Z	61/83	12.747	223,34	283,13	116,87	400,00	5.992	5.992
	Civic 1.4i Dsi	Otto-4-Z	61/83	13.914	230,03	291,17	120,97	412,14	6.748	6.748
	Civic 1.8i Vtec Comfort	Otto-4-Z	103/140	16.836	297,18	360,79	131,23	492,02	7.408	7.408
	Civic 2.2i CTDi Comfort	Diesel-4-Z	103/140	19.108	333,70	397,31	90,97	488,28	8.318	8.318
	Civic Hybrid 1.3 DSI i-VTE	Otto-4-Z	70/95	20.000	386,58	447,72	94,32	542,04	7.450	7.450
	FR-V 1.8 Comfort	Otto-4-Z	103/140	19.664	349,47	417,58	153,78	571,36	8.799	8.799
	FR-V 2.2 CTDi Comfort DPF	Diesel-4-Z	103/140	21.933	381,61	473,38	112,37	585,75	10.142	10.142
	Accord 2.0i Comfort	Otto-4-Z	114/155	20.420	357,97	424,17	159,93	584,10	8.832	8.832
	Accord 2.2i CTDi Sport	Diesel-4-Z	103/140	23.193	406,58	498,35	112,37	610,72	10.031	10.031
	Accord 2.4i Type S	Otto-4-Z	140/190	24.622	463,76	532,43	184,54	716,97	9.356	9.356
	Accord Tourer 2.0i Comfort	Otto-4-Z	114/155	21.597	378,59	444,79	174,28	619,07	9.341	9.341
	Accord Tourer 2.2i CTDi Sport	Diesel-4-Z	103/140	24.663	432,36	524,13	105,24	629,37	10.667	10.667
	Accord Tourer 2.4i Type S	Otto-4-Z	140/190	26.261	494,62	563,29	198,89	762,18	9.979	9.979
	Honda Legend 3.5 V6 SH AWD	Otto-6-Z	217/295	47.563	969,44	1.062,47	243,99	1.306,46	16.290	16.290
	CR-V 2.0i VTEC Comfort	Otto-4-Z	110/150	22.647	402,48	474,08	166,08	640,16	10.135	10.135
	CR-V 2.2i CTDi DPF Comfort	Diesel-4-Z	103/140	24.706	429,86	524,33	115,94	640,27	11.426	11.426

Civic

FR-V

Honda gehört eher zu den kleinen im deutschen Flottengeschäft und positioniert sich als japanischer Importeur im Mittelfeld der Flottenstatistik. Minimalistisch mutet fast die Modellpalette an, sechs Modelle, davon beim Accord eines mit Kombivariante, vom Kleinwagen Jazz, der Kompaktklasse Civic über einen drei plus drei-Sitzer Van, dem FR-V, mit dem neuen Legend in der Oberklasse und mit der neuen Generation des SUV namens CR-V. Eigentlich sind damit alle wesentlichen Segmente für die Flotte vertreten, und auch in relativ neuem Zustand.

Dennoch lag der Zielgruppen-Fokus der Marke bisher eher auf dem Privatkundengeschäft. Aber daran ändert Honda Deutschland mit einer Neuaufstellung der Vertriebsstruktur seit geraumer Zeit einiges. Erste Erfolge stellen sich ein, nicht zuletzt, dass Dataforce für den neuen CR-V erste Superlative vermeldet: mit 3,1 Prozent erreichte das SUV den höchsten Marktanteil seit einhalb Jahren im Flottenmarkt. Mit Vorliebe für die Dieselvariante. Dieses für das Vielfahrergeschäft in Deutschland wichtige Aggregat, den 2.2 CTDi mit 103 kW/140 PS verbaut man seit 2004 in nahezu allen Modellreihen. Nur der kleine Jazz und der große Legend sollen ohne Diesel auskommen.

Dabei zeigen die Betriebskostenkalkulationen über die Leasingraten, dass sich der Diesel im Honda nicht immer auszahlt: bei allen Modellreihen mit Diesel rechnet sich dieser erst ab 30.000 km jährlicher Fahrleistung – die Betriebskosten für Diesel oder Benziner halten sich beim CR-V die Waage, eine individuelle Entscheidung also. Beim Civic bleibt der 1.4i-Motor in allen drei Laufleistungen immer der günstigste. Als Lademeister erweisen sich vor allem der FR-V und der Accord Tourer, hohe Zuladungen über 500 kg verträgt aber keiner der Honda Pkw.

Mit dem Civic Hybrid, dem Stufenheckmodell mit kombiniertem Elektro- und Benzinmotor, im Angebot hebt sich der Importeur von der großen Masse der meisten anderen Importeure und Hersteller ab und bietet eines von derzeit drei Hybridmodellen in Deutschland an. Gleichzeitig hält er die positive Spitze beim CO_2-Ausstoß der Honda-Fahrzeuge und kommt auf durchschnittlich 109 g/km.

Der Einstieg in das Fahrzeugleasing startet für den Honda Jazz 1.4 mit 57 kW/ 78 PS im Finanzleasing für 20.000 Jahreskilometern und 36 Monaten Laufzeit bei 166,22 Euro netto pro Monat. Das Full-Service-Leasing kostet rund 60 Euro mehr. Für den beliebten Honda Civic in der kleinsten Motorisierung müssen dann mindestens 230 Euro investiert werden.

Flottenrelevante Fakten

Marktanteil im deutschen Flottenmarkt: ***0,48 %***

Anteil Flottengeschäft am Gesamtgeschäft: ***10 %***

Anzahl Servicebetriebe: ***439***

Bedingungen für Großkunden: ***ab 1 Fahrzeug, gestaffelte Bonifizierung n. Abnahmevolumen***

aktuelle Business Pakete:
Flottenrelevante Pakete ab 2008

Full Service 30.000 km	Treibstoff-kosten 30.000 km	Gesamt-kosten 30.000 km	Restwert 30.000 km	Finanz Leasingrate 50.000 km	Full Service 50.000 km	Treibstoff-kosten 50.000 km	Gesamt-kosten 50.000 km	Restwerte 50.000 km	Reichweite km	CO_2-Ausstoß g / km	Höchstge-schwindigk. km/h	Lade-volumen max. Liter	Zuladung kg
235,99	169,13	405,12	4.032	190,98	250,14	297,87	548,01	3.463	763	129	170	1.323	351
297,40	175,28	472,68	5.418	259,62	316,41	292,08	608,49	4.653	736	137	170	1.323	351
306,73	181,43	488,16	6.122	266,35	327,49	302,33	629,82	5.287	847	139	170	456	410
379,62	196,80	576,42	6.650	341,12	404,73	327,95	732,68	5.640	781	156	205	456	485
418,46	136,43	554,89	7.468	383,04	446,65	227,34	673,99	6.333	960	141	205	456	468
470,09	141,45	611,54	6.550	438,79	499,93	235,71	735,64	5.350	1.087	109	185	350	352
439,07	230,63	669,70	7.915	400,79	468,90	384,31	853,21	6.735	774	177	190	1.600	481
497,92	168,53	666,45	9.157	438,86	530,63	280,83	811,46	7.841	920	167	190	1.600	487
447,01	239,85	686,86	7.913	411,27	477,47	399,69	877,16	6.688	833	189	217	459	487
524,30	147,13	671,43	8.987	467,12	558,89	245,17	804,06	7.596	1.182	148	212	459	423
559,97	276,75	836,72	8.248	528,03	596,70	461,18	1.057,88	6.771	722	214	227	459	462
468,95	261,38	730,33	8.369	434,96	501,16	435,56	936,72	7.073	765	204	205	1.657	487
551,72	157,83	709,55	9.557	496,74	588,51	262,99	851,50	8.077	1.102	155	197	1.657	428
592,67	298,28	890,95	8.797	563,17	631,84	497,05	1.128,89	7.222	670	230	220	1.657	464
1.115,68	365,93	1.481,61	14.150	1.093,59	10.186,62	609,79	1.796,4	11.296	613	282	250	452	390
499,42	249,08	748,50	9.115	461,60	533,20	415,06	948,26	7.757	716	192	190	1.532	481
551,97	173,88	725,85	10.315	494,35	588,83	289,75	878,58	8.832	892	173	187	1.532	473

Dauerbrenner

Wir sind der Frage nachgegangen, warum der BMW X3 eigentlich ein so beliebtes Flotten-SUV ist.

Der BMW X3 gehörte immer schon zu den beliebten SUVs respektive SAV, als das der X3 bezeichnet werden will, im Flottenmarkt, er eroberte als das erste deutsche Kompakt-SUV ab 2004 die Herzen. Seit Herbst 2006 verhilft ihm ein – äußerlich zwar nur leichtes – Facelift zu neuem Aufwind bis hin zur Marktführerschaft seines Segments im Februar 2007, wie Dataforce jüngst mitteilte. Damit spiegelt sich bei dieser typischen, vor allem wachsenden User-Chooser-Fahrzeugklasse eindeutig die Privatmarkt-Tendenz wider, auf dem das kleinere BMW SUV ebenfalls in Sachen Verkaufszahlen vorne liegt. Warum also großartig ändern?

Was genau seinen Erfolg ausmacht, wollten wir in der von 45 Prozent der Flottenkunden gewählten Variante mit dem 2.0d-Motor herausfinden. Der X3 steht für die Gattung Straßenfahrzeug. Zum einen aufgrund der hohen Sitzposition mit exzellentem Überblick, zum anderen mit einem angemessen starken, zugleich sparsamen Motor für die Stadt- und Landstrecken.

In diesem Zusammenhang sei direkt gesagt, dass er nur für den leichten Geländeeinsatz ausgelegt ist. Ein permanenter Allradantrieb, das xDrive-System, sorgt für gleichmäßige Traktion bei variabler Kraftverteilung, in normalen Fahrsituationen liegt diese bei 40:60. Eine zuschaltbare Bergabfahrhilfe unterstützt, wenn der Weg einmal steiler herunter führt. Über Differenzialsperren oder Untersetzungen verfügt er aber nicht.

BMW-typisch verspürt man auch in diesem SAV eine für ein Fahrzeug dieses Gewichts (1,8 Tonnen) und Schwerpunkts eine gewisse Sportlichkeit. Die Seitenneigung in Kurven hält sich schon sehr in Grenzen, und auch das Fahrwerk reagiert angenehm aber nicht zu straff. Die Sechsgang-Handschaltung lässt sich auf kurzen Wegen bedienen, erscheint jedoch nicht ganz präzise eingestellt. Die Motorleistungen des 2.0-Liter-Vierzylinder-Dieselaggregats umfassen 110 kW/150 PS mit einem zwischen 2.000 und 2.500 Umdrehungen/min. anliegenden Drehmoment von 330 Nm. Er spurtet von 0 auf 100 km/h in 10,2 Sekunden und schafft eine Höchstgeschwindigkeit von 198 km/h. Summa summarum ordentliche Daten, die durchaus Fahrspaß beinhalten, die etwas rauen Motorgeräusche fallen da eigentlich kaum ins Gewicht. Der werksseitig angegebene Durchschnittsverbrauch liegt bei 7,2 Litern. Der Partikelfilter steckt serienmäßig im System. Für Mitfahrer beziehungsweise Gepäck steht ausreichend Platz zur Verfügung. Auf der Rückbank sitzen drei Personen bequem. Bei aufrechter Lehne fasst der Kofferraum 480 Liter, umgeklappt passen 1.560 Liter in ein gut zu beladendes Heck. Wer das SAV als Zugmaschine nutzen will, darf 1.700 kg gebremst oder 720 kg ungebremst anhängen. Als Zuladung verträgt es 520 kg.

Für den Einstiegsdiesel müssen mindestens 31.429 Euro netto investiert werden, darin sind sämtliche Sicherheitsfeatures wie DSC mit Traktionskontrolle, Antriebsschlupfregelung, ABS, Anhänger-Stabilisierung sowie Kurvenbremsunterstützung, ebenso Front-, Seiten- und Vorhang-Airbags und einiges mehr inklusive. Die Liste der Sonderausstattungen ist aber auch Premium-typisch lang.

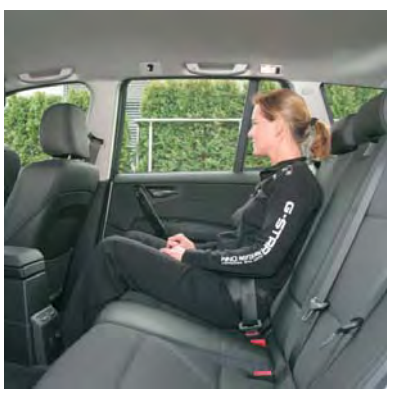
Daneben sind noch zwei 3-Liter-Diesel mit 160 kW/218 PS und 210 kW/286 PS respektive drei Benziner mit 110/150, 160/218 und 200 kW/ 272 PS erhältlich. Die Basisversion kostet ab Werk 29.076 Euro netto.

Funktionelle Anordnung der Instrumente im Cockpit mit verbesserter Material-Haptik (ganz li.)

Leicht zu beladender Kofferraum, der 1.580 Liter maximal fasst (li.)

Äußerlich hat sich an Front und auch am Heck kaum etwas verändert (u.)

Im geräumigen Fond sitzen mehr als nur eine Person bequem (ganz u.)



Nützlich & angenehm

Peugeot hat den Expert erneuert. Wir sind den L2H1-Kasten mit dem 2.0 HDi 120-Motor gefahren.

Pkw-Anmutung im Innenraum mit Ausstattungsfeatures bekannt aus Limousine und Co. (o.)

In den Kasten passen Euro-Paletten breit oder quer, serienmäßig ist auch er mit Holzbodenverkleidung zu haben (o. Mitte)

Länger und breiter, auch in verschiedenen Längen und Höhen erhältlich (li.o.)

In der Optionenliste findet sich die zweite Schiebetür (re.)

Passend zum Wirtschaftsaufschwung sorgt auch Peugeot durch die Modernisierung des mittleren Transporters Expert für frischen Wind in der Nutzfahrzeugsparte. In der dritten Generation hat man ihm ein schnittiges Äußeres verpasst, zudem ein besonderes Augenmerk auf Komfort, Sicherheit und niedrige Betriebskosten gelegt.

Schon beim Platznehmen in der Fahrerkabine fällt der Pkw-ähnliche Komfort auf. Wie in einem Van sitzt es sich erhöht und äußerst bequem. Haptisch und optisch angenehme Materialien lassen keineswegs den Eindruck eines „Nutzfahrzeugs" entstehen. Und auf die aus Limousine und Co. bekannten Ausstattungsmerkmale muss nicht verzichtet werden, schließlich verbringt auch der Transporter-Fahrer heutzutage viel Zeit im Fahrzeug. So listet Peugeot bei den Sonderausstattungen beispielsweise diverse Sitzmodifikationen, Bordcomputer, Regensensor und Lichtautomatik, Navigation mit Freisprecheinrichtung und Klimaanlage auf.

Serienmäßig an Bord hat der Expert viele praktische Ablagefächer, Zentralverriegelung mit Fernbedienung und je nach Version eine Luftfederung. Diese sorgt für eine konstante Gesamthöhe von unter 1,90 m in abgesenktem Zustand, daneben für eine unabhängig von der Beladung konstante Fahrzeughöhe. Bei der manuellen Höhenverstellung kann über eine Taste hinten im Laderaum die Ladekante beim Be- und Entladen reguliert werden.

Ein neues Fahrzeug bietet regelmäßig die Chance, an den Abmessungen zu arbeiten. Hier hat Peugeot an sämtlichen Ecken und Enden draufgelegt: die Kurzversion wurde um 283 mm, die Langversion um 213 mm gestreckt, der Laderaum wuchs auf 5 Kubikmeter beim L1H1, auf 6 beim L2H1 und auf 7 beim neu im Programm stehenden langen Hochdach L2H2. Die Ladehöhe wurde auf 1.449 mm bei der Basisversion und auf 1.750 mm bei der hohen Version erhöht, die Ladefläche auf 2.254 mm in der Kurzversion und auf 2.584 mm in der Langversion vergrößert. Auch an der Nutzlast haben die Franzosen gearbeitet, nun dürfen 1.000 beziehungsweise 1.200 kg zugeladen werden.

Das Herzstück des Test-Transporters bildet ein 2,0-Liter HDi-Dieselmotor mit 88 kW/120 PS aus der gemeinsamen Entwicklung von PSA und Ford. Ein Drehmoment von 300 Nm verschafft ihm die nötige Kraft und ein gutes Beschleunigungsverhalten. Dabei bleibt die Geräuschentwicklung dank einer guten Dämmung stets moderat. Gleiches gilt für den werksseitig angegebenen Durchschnittsverbrauch: 7,2 Liter/100 km.

Das Fahrverhalten des Experts geht durchaus ebenfalls als Pkw-ähnlich durch. So lässt er sich komfortabel und leichtgängig dank Servolenkung durch die Kurven zirkeln als auch rangieren. Hierbei empfiehlt sich die akustische Einparkhilfe, die den Fahrer unterstützt, den nicht sichtbaren Bereich hinter dem Fahrzeug abzuschätzen. Das manuelle Sechsganggetriebe erweist sich als gut abgestimmt, jedoch durch die eng liegenden Schaltgassen kam es im Testbetrieb hin und wieder zu Schaltfehlern.

In der Fortentwicklung der Expert-Reihe erweitert Peugeot das Spektrum neben der neuen Hochdachvariante um eine Vielzahl von Umbaumöglichkeiten auf der Plattform-Fahrgestell-Version, die auf der Langversion mit einem Radstand von 3122 mm beruht. Durch die Versionsvielfalt können nun noch mehr Kundenwünsche abgedeckt werden. Die Basisversion bildet der L1H1 mit dem 1.6 L HDi-Motor mit 66 kW/ 90 PS, der preislich bei 19.030 Euro netto startet. Erfreulich zudem für die Betriebskosten: das Wartungsintervall wurde auf 30.000 km bzw. zwei Jahre erhöht sowie die Einbruchssicherheit verbessert, so dass die Versicherungseinstufungen sanken.

Peugeot Expert L2H1 2.0 HDi 120

Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Diesel / 1.997*
kW/PS bei U/min:	*88 /120 / 4.000*
Drehmoment bei U/min:	*300 Nm bei 2.000*
Getriebe:	*6-Gang, manuell*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*EU 4 / 194 g/km*
0-100 in sek / V-max. in km/h:	*15,4 / 160*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*7,2 L /1.111 km*
Zuladung / Ladevolumen:	*1.200 kg / 6 cbm*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*88 %*
Dieselanteil:	*99 %*
Basispreis (netto):	***21.730 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*560,38 / 0,22*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*

Prius-Prinzip

Vorbildliche Emissions- und Verbrauchswerte machen das Hybrid-Modell Toyota Prius attraktiv.

Das Thema Hybrid geistert seit geraumer Zeit in steter Regelmäßigkeit durch die Medien: sei es die eine oder andere Automobil-Show, auf der Neuheiten und Ausblicke präsentiert werden, sei es die Politik, die neue Umweltschutzmaßstäbe setzen will und umweltfreundliche Fahrzeuge fordert, seien es die (amerikanischen) Promis, die sich mit dem Thema Umweltschutz profilieren.

Als alten Hase auf diesem Gebiet kann man das weltweit erste Serienfahrzeug mit Elektro-/Ottomotor-Kombination, den Toyota Prius, bezeichnen, den es bereits seit 1997 gibt und der nun in der zweiten Generation in aktualisierter Form auf Deutschlands Straßen fährt. Dort fallen die rund 8.300 Fahrzeuge, die seit 2001 in Deutschland zugelassen wurden vor allem durch ihr ungewöhnliches Design auf.

An der Ampel merkt bestimmt niemand, dass er ein Hybridfahrzeug neben oder vor sich hat, von innen fällt auf jeden Fall die Andersartigkeit der Fahrzeugtechnik auf. Zum einen beim Anlassen, wenn die typischen Motorgeräusche ausbleiben, statt dessen nur das leichte Vibrieren des Elektromotors spürbar wird. Zum anderen durch eine futuristisch anmutende schematische Darstellung des Motoreinsatzes sowie des Energieflusses (s. Foto).

Aber eigentlich ist der Prius ein ganz normales Fahrzeug. Es startet per Knopfdruck, heutzutage nichts ungewöhnliches mehr, fährt mit Automatikgetriebe und einer überdurchschnittlichen Leistung von 82 kW/113 PS. Nicht ganz normal im Klassenvergleich stellt sich der Benzinverbrauch auf 100 km dar: mit 4,3 liegt er für einen Kompaktwagen vorbildlich niedrig. Der Grund dafür liegt in der Kombination von Elektro- und Benzinmotor. Bei Geschwindigkeiten bis 50 km/h greift der Elektromotor mit seinen 50 kW/68 PS unterstützend ein, im per Schalter wählbaren EV-Modus treibt er bei vollem Ladezustand des Akkus das Fahrzeug völlig autark an. So lassen sich durchaus 1 bis 2 Kilometer völlig emissions- und geräuschfrei, zudem ohne Kraftstoffverbrauch, zurücklegen.

Der Elektro-Akku lädt sich entweder durch überschüssige Energie wieder auf, die beispielsweise beim Bremsen oder im Leerlauf, optional im B-Modus mit erhöhtem Widerstand, eingefangen wird. Auch über den Benzinmotor wird je nach Ladezustand vom Generator Energie zugeführt. Im Grunde geschieht dies alles von selbst, doch durch bewusstes Fahren lässt sich das Prius-Prinzip noch umwelt- und kraftstoffsparender umsetzen.

Gerade im Stadtverkehr, bei Geschwindigkeiten unter 50 km/h spart der Prius durch den Elektromotoreinsatz enorm, auch, weil er im Stand den Motor abschaltet. Nimmt man den Fuß von der Bremse, startet er automatisch: die hier erzielten Verbräuche liegen laut Toyota bei 5,0 Liter. Auch sämtliche anderen Größen qualifizieren ihn zu einem sehr alltagstauglichen Fahrzeug: der Fond ist sehr geräumig, der Kofferraum mit 408 bis 1.210 Litern standesgemäß, das Sicherheitsniveau mit fünf Sternen im NCAP Crashtest vorbildlich.

Der Energiefluss wird visualisiert, so dass der Fahrer sein Fahrverhalten anpassen kann: Ladezustand des Akkus, Verbrauch, Motoreinsatz, regeneratives Bremsen (li.o.)

Die eigenwillige Form bewirkt einen günstigen Cw-Wert und hilft somit Energie sparen (li.u.)

Futuristisches Cockpit mit vielen digitalen Anzeigen, die interessanteste davon in der Mittelkonsole (li.)

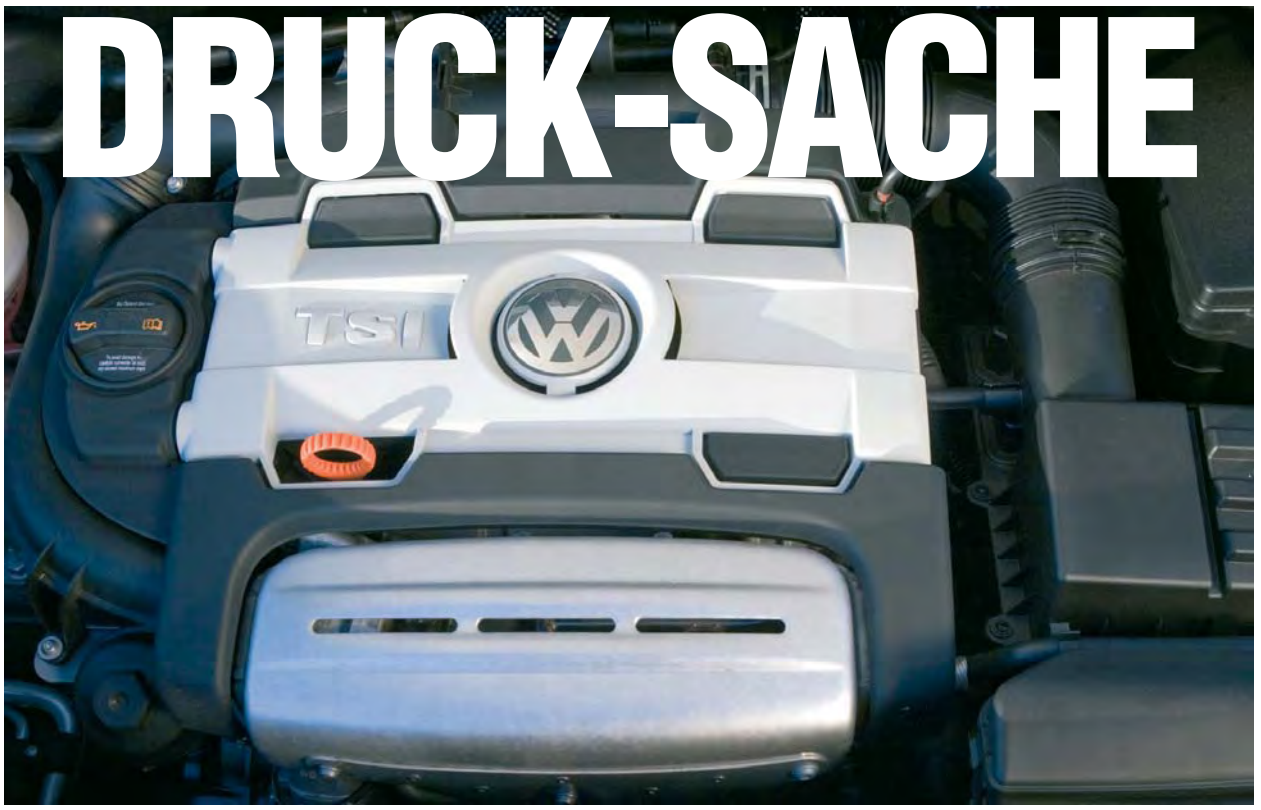
Warum nicht einmal den Toyota Prius als Poolfahrzeug einsetzen? Die Unkompliziertheit der Nutzung wie auch die Sparsamkeit und Umweltverträglichkeit (104 g CO_2/km) sprechen dafür. Wer der aufwändigen Technik misstrauen sollte, sei hiermit beruhigt: Toyota gibt drei Jahre respektive 100.000 km Vollgarantie und acht Jahre Garantie auf alle Komponenten des Hybrid-Systems inklusive Batterie bis 160.000 Kilometer.

Toyota Prius

Motor / Hubraum in ccm:	*Vierzyl.-Otto / 1.497*
kW/PS bei U/min:	*57/78 / 5.000 (O)*
	50/68 / 1.200-1.540 (E)
Drehmoment bei U/min:	*115 Nm bei 4.000 (O)*
	400 Nm bei 0-1.200 (E)
Getriebe:	*Automatik, stufenlos*
Schadstoffklasse / CO_2-Ausstoß:	*Euro 4 / 104 g/km*
0-100 in sek / V-max. in km/h:	*10,2 / 170*
EU-Verbrauch / Reichweite:	*4,3 L / 1.047 km*
Zuladung kg / Ladevolumen L:	*325-350 / 408-1.210*
Typklasse HP / VK / TK:	*18 / 17 / 17*
Firmenfahrzeuganteil gesamt:*	*17 %*
Dieselanteil:	*–*
Basispreis (netto):	***20.905 Euro***
*Betriebskosten pro Monat / km**:*	*637,76 / 0,25*

**o. Autovermieter u. o. Tageszulassungen **bei 30.000 km p.a., 36 Monate*
** (O) = Ottomotor, (E) = Elektromotor*

DRUCK-SACHE



Die Autos wurden in den letzten Jahren schwerer und stärker, entsprechend stieg auch der Kraftstoffkonsum an – trotz verbrauchsreduzierender Maßnahmen. Daher ist „Downsizing" ein neues Mittel, das immer häufiger zur Anwendung kommt, um explodierenden Verbräuchen entgegenzuwirken. Doch was genau vesteckt sich hinter diesem Begriff?

Hubraum ist durch nichts zu ersetzen – außer durch noch mehr Hubraum. Wer kennt diesen Spruch nicht? Natürlich, er ist wahr, viel Hubraum sorgt für viel Power im unteren Drehzahlbereich, für elastisches Fahren, generiert allerdings auch hohe Rechnungen an der Tankstelle und mithin viel CO_2. Aber mal ehrlich: Wer möchte denn in Sachen Motorleistung schon Rückschritte machen? Um dem Leistungshunger gerecht zu werden, bedienen sich die Ingenieure immer häufiger eines bestimmten Tricks: Downsizing. Will heißen: Der Hubraum schrumpft, die Leistung steigt. Die Zauberformel heißt schlicht und einfach Aufladung.

Nun sind Turbolader freilich keine Erfindung der letzten Jahre, schon vor mehr als drei Jahrzehnten hatten Hersteller wie BMW oder Porsche aufgeladene Motoren im Programm. Doch diese bargen auch Probleme. Denn der Turbolader spricht nur bei schnellem Abgasstrom an, welcher wiederum lediglich bei höheren Drehzahlen gegeben ist. Plötzlich einsetzender Schub stört die Leistungsentfaltung und verhagelt dem Triebwerk die Charakteristik. Außerdem entsteht der Eindruck einer Anfahrschwäche – Alltag bei heutigen Dieselmaschinen. Sie kommt zustande, weil der Motor in ein Drehmoment-Hoch gerät, sobald der Lader die Arbeit aufnimmt, in der Regel kurz vor 2.000 Umdrehungen je Minute. Frühere Sauger-Diesel entfalteten ihre Leistung linear. Für bullige Charakteristik gerade bei niedrigen Drehzahlen sorgt also der Turbo nicht.

Dafür aber der Kompressor. Hier handelt es sich um mechanische Aufladung, das heißt, der Lader wird nicht durch die Abgase angetrieben, sondern viel effizienter über einen weiteren Riemen. Kompressormotoren liefern genau jenes Ergebnis, das Fans hubraumstarker Triebwerke schätzen: Bulliger Antritt aus dem Drehzahlkeller.

Volkswagen beispielsweise hat einen Motor entwickelt, der beide Aufladetechniken miteinander kombiniert. Der sogenannte TSI-Motor wird im unteren Drehzahlbereich vom Kompressor beflügelt und obenrum turbo-beatmet. Heraus kommt eine satte Leistung von 170 PS bei gerade mal 1,4 Litern Hubraum. Mit runden sieben Litern Durchschnittsverbrauch kann sich die Maschine zeigen – der 20 PS schwächere Zweiliter-Direkteinspritzer verbraucht mehr.

Allerdings hat sich auch bei den reinen Turbos viel getan – variable Turbinengeometrie ist heute Stand der Technik. Somit sprechen die Lader schon bei niedrigeren Drehzahlen an, nämlich dann, wenn die Abgasströme noch gering ausfallen. Kontinuierliche Leistungsentfaltung beim Turbo? Bei modernen Benzinern ist das kein Problem. Hinzu kommen beachtliche Literleistungen; so hat Opel inzwischen einen 1,6-Liter-Turbo im Programm, der dem Astra mittels 180 Pferdestärken ordentlich Beine macht, aber deutlich unter acht Liter verbrauchen soll.

Aber auch Dieselmotoren werden Downsizing unterzogen, bisher jedoch ausschließlich auf hohem Niveau. So setzt BMW auf Registeraufladung – hier arbeiten zwei verschieden große Turbolader nicht gemeinsam, sondern getrennt voneinander. Ein kleinerer, weniger behäbiger Lader wird im unteren Drehzahlbereich aktiviert, während ein großer Turbo oben richtig Druck macht. Immerhin, der Dreiliter-Reihensechser bringt es inzwischen auf stattliche 286 Pferdchen. Motorenwerke wären jedoch nicht die Motorenwerke, wenn sie die Benziner vernachlässigen würden: Nach langer Turbo-Abstinenz gibt es wieder einen Biturbo mit drei Litern Hubraum und satten 306 PS. Jenes Triebwerk zieht schon ab Standgas-Drehzahl bullig an und macht aus dem Dreier einen Supersportler, den man jedoch locker mit unter neun Litern SuperPlus pro 100 Kilometer bewegen kann.

Dennoch muss klar gesagt werden, dass Downsizing kein ultimatives Heilmittel für geringen Verbrauch darstellt. Es kommt entscheidend auf die Fahrweise an. Wer häufig im Volllast-Bereich unterwegs ist, darf sich über entsprechenden Durst nicht beschweren, das gilt übrigens auch für die hochgelobten Hybrid-Antriebe. Dennoch ist zu erwarten, dass die Hubräume mittelfristig kleiner werden – jüngstes Beispiel ist der neue Mondeo; endet seine Motorpalette doch bei 2,5 Litern, während der Vorgänger noch 500 ccm mehr bot. Hubraum ist eben doch zu ersetzen – durch Aufladung und Technik.

Höchste Zeit also für eine Anpassung derjenigen Car Policies, die Status und Hierarchie noch immer nach dem Hubraum definieren – darauf kommt es zunehmend nicht mehr an.

Reihensechszylinder-Ottomotor im 3er BMW mit 306 PS und unter 9 Litern Verbrauch

So funktioniert Downsizing

Wie genau funktioniert eigentlich Aufladung?
Ein Turbinenrad wird durch die Energie des ausströmenden Abgases angetrieben und treibt wiederum über eine Welle das sogenannte Verdichterrad an, welches das Frischgas verdichtet, bevor es in den Brennraum gelangt. Demnach können größere Kraftstoffmengen eingespritzt werden, was sowohl Leistung als auch Drehmoment steigert. Mechanische Lader verdichten ebenfalls die angesaugte Luft, nutzen aber als Antrieb nicht das Abgas, sondern den Motor selbst, mit dem sie über einen zusätzlichen Riemen verbunden sind.

Nicht, dass Aufladung prinzipiell neu wäre. Allerdings gibt es in diesem Bereich ständig effizienzsteigernde Weiterentwicklungen. Sogenannte Twin-Scroll-Lader beispielsweise teilen das zum Turbinenrad geleitete Abgas in zwei Ströme; der Lader spricht schneller an. Spezielle, schneckenförmig gestaltete Kanäle zur Turbine verleihen den Gasen mehr Dynamik, wodurch übrigens auch der Abgasgegendruck abfällt. Notwendig für diese Entwicklung war auch der Einsatz spezieller Materialien – schließlich erreicht das durch die Kanaltrennwand schnellende Abgas nahezu 1000 Grad Celsius.

ZielKo

*Der **ContiEcoContact 3** bietet kurze Bremswege auf trockener und Nasser Straße, niedrigen Rollwiderstand und hohe Laufleistung. Durch seine breite Dimensionspalette bietet er fast alle Fahrzeuge der Kompaktklasse eine Umrüstmöglichkeit auf den sicheren Kraftstoffsparer.*

*Dank seiner außergewöhnlichen Profilgestaltung setzt der **ContiPremium Contact** Maßstäbe beim Bremsen auf trockener und nasser Fahrbahn. Der rollwiderstandsoptimierte Reifen mit den flachen und steilen Flanken und stabilen Profilblöcken bietet selbst in kritischen Fahrsituationen hohe. Das Lieferprogramm ist breit ausgebaut, auch der ContiPremiumContact 2 hat eine umfangreiche Freigabeliste für die Erstausrüstung.*

*Der neue **Matador MP 43 Evo** ist ein neuer langlebiger High Performance Sommerreifen für komfortable Fahrzeuge der Mittel- und Oberklasse für sportlichen Fahrstil, maximalen Komfort und hohe Leistung beim Bremsen und im Handling. Der MP 43 kommt in den Geschwindigkeitskategorien H (bis 210 km/h), V (bis 240 km) und W (bis 279 km/h) auf den Markt. Alle drei Zonen des Profils wurden separat auf ein geringes Abrollgeräusch optimiert.*

*Der Hochleistungswinterreifen **Matador MP 59 Nordicca M+S** wurde in der dritten Generation der Pkw-Winterreifen mit einer asymmetrischen Ausführung speziell für die Witterungsbedingungen Kontinentaleuropas entwickelt. Sicherheit in Grenzsituationen, gleichmäßige Leistung auf unterschiedlichen Fahrbahnoberflächen, wie auch bei Sicherung des maximalen Fahrkomforts und Fahrvergnügen zeichnen den Reifen aus.*

*Der **Vredestein Ultrac Sessanta** mit seinen hochwertigen Silica, spezieller Laufmischung und Karkassenaufbau sowie innovativer Profilform ist speziell auf den ökologischen Anspruch im Sinne der Reduktion des CO2-Ausstoßes entwickelt. Das asymetrische Profil sorgt darüber hinaus für hohe Traktion und kürzeste Bremswege sowie optimale Ableitung von Wasser in der Reifeninnenseite. Durch gleichmäßigen Abrieb ist er langlebig und entlastet dadurch die Umwelt zusätzlich. Der Ultrac Sessanta ist in zahlreichen Größen für PKW und SUV erhältlich.*

Der beste Reifen ist ein Vollstahlreifen – zumindest aus der Sicht des Spritverbrauchs und damit im Sinne der aktuellen CO_2-Diskussion. Aber der Reifen ist ja nicht aus einer Laune der Produzenten heraus aus Gummi; die Hersteller haben eine Fülle von oft gegensätzlichen Anforderungsprofilen, die unter einen Hut beziehungsweise in ein einziges Produkt eingebracht werden wollen.

Rund 20 Prozent – und damit jede fünfte Tankfüllung – des Kraftstoffkonsums von PKW werden durch den Rollwiderstand der Reifen verbraucht. Denn das Verformen der Auflagefläche des Reifens, wenn also der an sich runde Reifen straßenseitig durch das Gewicht des Fahrzeuges „plattgedrückt" wird, kostet Energie. Diese wird dann vom Reifen in Form von Wärme wieder abgegeben.

Dabei macht das Verformen durchaus Sinn: Es vergrößert die Auflagefläche des Reifens auf dem Asphalt und sorgt für eine gute Bodenhaftung. Agilität, Kurvenverhalten, Grip, Fahren im Grenzbereich - für all das steht letztlich der Reifen, der allein den Kontakt des Fahrzeuges mit der Straße herstellt. Ohne guten Reifen gibt es keine Freude am Fahren. Damit sind wir auch schon bei den Zielkonflikten der Reifenhersteller: Ein härterer Reifen verursacht weniger Rollwiderstand – aber auf Kosten anderer, durchaus notwendiger Eigenschaften des schwarzen Gummis: Denn die daraus resultierende niedrigere Auflagefläche würde zu weniger Grip, längeren Bremswegen, höherem Verschleiß und vermehrtem Abrieb führen. Abrieb? Da war doch noch was! Stimmt, der Feinstaub ist aus den Medien schon wieder fast verschwunden, auch hier haben Reifen ja einen gewissen Anteil. Aber jetzt haben wir ja CO_2.

Was kann der Fuhrparkleiter tun?

Ganz wichtig ist der korrekte Luftdruck im Reifen. Der Fuhrparkleiter sollte die Fahrer immer wieder motivieren, möglichst alle vier Wochen den Fülldruck im Reifen zu überprüfen. Das spart Sprit, weil sich bei zu niedrigem Luftdruck die Auflagefläche weiter erhöht und somit der Rollwiderstand deutlich anwächst. Nebenbei ist der korrekte Luftdruck auch in mehrfacher Hinsicht sicherheitsrelevant: Erwärmt sich der Reifen infolge des gestiegenen Rollwiderstandes (durch niedrigen Luftdruck) zu stark, speziell bei höheren Geschwindigkeiten, kann der Reifen beschädigt werden bis hin zum gefürchteten Reifenplatzer. Außerdem steigt bei zu großer Auflagefläche die Gefahr des Aquaplaning.

Nun ist der Dienstwagenfahrer – hier unterscheidet er sich nicht vom Privatfahrer – grundsätzlich faul und Luftdruckmessen macht auch keinen Spaß. Ein Luftdruckkontrollsystem in der CarPolicy als Pflicht-

nflikte

ausstattung – wo immer lieferbar – hilft hier weiter.
Ebenfalls ein gewichtiger Faktor: Das Fahrzeuggewicht. Denn die Verformung des Reifens ist um so stärker, je mehr Kilo das Fahrzeug auf die Waage bringt. Das bedeutet: Alles Überflüssige sollte heraus. In manch einem Kofferraum ist ein Sammelsurium von Dingen, die man vielleicht irgendwann einmal brauchen kann – viele unnütze Kilos, die Sprit konsumieren.

Der Reifen an sich

Unterschiedlich aufgebaute Reifen haben unterschiedliche Rollwiderstände. Denn auf die teuren Silica kommt es an: Reifen mit hohem Anteil an Silica weisen gegenüber den preisgünstigeren Rußmischungen einen um bis zu einem Drittel niedrigeren Rollwiderstand auf, was in der Summe wiederum zu gut fünf Prozent reduziertem Spritverbrauch führt. Hier sollte sich für den Fuhrparkleiter die Frage stellen, ob etwas teurere A-Brands nicht nur für mehr Image und damit Motivation beim Mitarbeiter führen, sondern sich unterm Strich sogar finanziell rechnen – gutes Umweltgewissen inklusive.

Optimierte Reifen

Rollwiderstandsoptimierte Reifen bieten alle großen Hersteller bereits an. Der doppelte Effekt: Sprit und damit Kosten sparen und nebenbei CO_2 reduzieren. Eine einfache und einheitliche Kennzeichnung, wie es sie beispielsweise für Elektrogeräte mit geringer Stromaufnahme gibt, ist für Spritspar-Reifen leider noch nicht in Sicht. Daher bleibt dem Fuhrparkleiter nur der Bllick in die einschlägigen Tests, beispielsweise vom ADAC oder Stiftung Warentest. Oder, einfacher, der Griff zu den speziellen von der Industrie bereits angebotenen rollwiderstandsoptimierten Produkten, die allerdings oft als solche derzeit noch nicht hinreichend beworben werden – oft sind sie nicht einmal dem Namen nach erkennbar. Daher haben wir für Sie einige optimierte Reifen als Beispiele herausgesucht.

*Der **Pirelli P6** wurde im Hinblick auf Komfort, Stabilität und Sicherheit für schwere Fahrzeuge, Limousinen, Kombis und Vans konzipiert. Der Reifen passt sich optimal allen Bedingungen an und behält diese Flexibilität über seine gesamte Lebensdauer. Die breiten Profilblöcke, unterstützt durch bogenförmige Querrillen, bewirken eine gute Traktion beim Beschleunigen und verkürzen gleichzeitig den Bremsweg. Zusammen mit den Schulterblöcken verbessern sie den Abrollkomfort und verringern den Verschleiß. In der Größe 195/65 R15 (MO) gibt es den P6 als rollwiderstandsoptimiertes Modell.*

*Das Grundkonzept des neuen **P7** basiert auf den Erfahrungen des Motorsports und wurde in Zusammenarbeit mit den führenden Fahrzeugherstellern speziell für Limousinen und Kombis mit hoher Motorleistung entwickelt. Der P7 besitzt eine optimierte Aufstandsfläche, die gezielt auf die Kriterien Sicherheitsreserven gegen Aquaplaning, kürzere Bremswege, geringeres Abrollgeräusch und optimale Handlingwerte abgestimmt ist. Das asymmetrische Profildesign unterstützt einen sportlichen Fahrstil. Rollwiderstandsoptimiert gibt es den P7 als 225/55 R 16 oder auch der 215/55 R 16. Weitere Dimensionen folgen.*

Tag und Nacht den Durchblick
6 x Flottenmanagement plus Lampe für nur 20 Euro

GRATIS

Mit der SCOUT-Stirnlampe von Princeton Tec lassen wir Sie nie mehr im Dunkeln stehen. Der Lampenkopf kann auch an Mütze, Rucksack oder Gürtel befestigt werden. SCOUT bietet drei Helligkeitsstufen und zwei Notfall-Signalisierungs-Modi.
Für den Durchblick in Ihrem Arbeits-Alltag sorgt das Abo von Flottenmanagement.

Ja, ich bestelle Flottenmanagement ab der nächsten Ausgabe für zunächst ein Jahr zum günstigen Jahresbezugspreis von 20,00 Euro inkl. Versand und Porto (Auslandspreise auf Anfrage). Das Jahres-Abonnement läuft bis auf Widerruf und kann jederzeit schriftlich gekündigt werden. **Als Dankeschön erhalte ich die innovative SCOUT-Stirn**

FM 3/07

Firma _____ Name, Vorname _____

Position _____ eMail _____

Straße, Nr. _____ Bank _____

PLZ/ Ort _____ Kontonummer _____ BLZ _____

Tel. _____ Fax _____ Datum, Unterschrift

Fuhrparkgröße (bitte angeben): ____PKW ____Transporter (bis 3,5t) ____Transporter (über 3,5t)

Widerrufgarantie: Diese Bestellung kann ich innerhalb von 14 Tagen (Poststempel) schriftlich beim Leserservice Flottenmanagement-Verlag GmbH, Rudolf-Diesel-Str. 14, 53859 Niederkassel widerrufen. Dies bestätige ich durch meine 2. Unterschrift

Datum, 2. Unterschrift

Mein Zahlungswunsch:

☐ durch Abbuchung
☐ gegen Rechnung

Senden Sie den Coupon am besten noch heute an: Flottenmanagement Verlag GmbH, Leserservice, Rudolf-Diesel-Str. 14, 53859 Niederkassel oder per Fax an: 0228/45 95 47-9

GASTKOMMENTAR

Qual der (Reifen-) Wahl

Das Thema ist so alt wie das Auto selbst; ohne Reifen rollt es nicht. Und jeder Fahrer hat schon unschöne Erlebnisse gehabt: Den Plattfuß in der Autobahnbaustelle, Aquaplaning, eine schnelle Kurve im Grenzbereich und das ganze Szenario des Winterwetters. Dass der PKW-Reifen keine „Eier legende Wollmilchsau" oder ein Alleskönner ist, ist hinlänglich bekannt.

Die Einsatzvielfalt des Reifens ist fast unendlich. Aber wie sieht der Reifen aus, der beste Leistung für den geschäftlichen Vielfahrer verspricht? In den meisten Fällen fährt er ein Diesel-Fahrzeug der Mittel- oder gehobenen Mittelklasse mit drei Jahren durchschnittlicher Nutzungsdauer oder 120.000 Kilometern Laufleistung, der Frontantrieb dominiert. Komfortabel, gut ausgestattet, rollendes Büro und „Lastesel" muss der Dienstwagen sein. Der drehmomentstarke Diesel sorgt für zügigen Fahrspass. Nahezu alle Dienstwagen werden mit Winter- und Sommerreifen ausgestattet, der jeweils richtigen Bereifung für die Jahreszeit. Erst der Wechsel ermöglicht optimale Leistung, abhängig von der jeweiligen Gummimischung des Profils. Im jeweiligen Einsatzzeitraum verkürzen sie die Bremsweg-Länge, lassen Aquaplaning später eintreten und sichern Traktion auf trockener Straße. Natürlich gehört dazu auch der positive Einfluss des passenden Luftdrucks auf den Rollwiderstand und den Fahrkomfort. Worin liegt das zentrale Interesse des Flottenbetreibers?

Die *Laufleistung* wird entscheidend durch den Gasfuß beeinflusst. Starkes Beschleunigen mit kräftigen Dieselmotoren kostet besonders bei Frontantrieb Gummi. Allerdings steht die Laufleistung in der Reifenentwicklung an zweiter Stelle. Das wichtigste Kriterium aber ist die *Fahrsicherheit*. Um alles „auf einen Nenner" zu bringen, wird der Fahrzeughersteller Reifendimensionen mit Continental oder anderen Erstausrüstern testen, freigeben und montieren. Die Standard-Dimensionen unterstützen die Laufleistung, den Komfort und die Lebensdauer der Achsaufhängungen maximal. Die Erweiterung um eine oft breite Dimensionspalette für weitergehende optische und fahrdynamische Ansprüche wird vom Hersteller optional angeboten und ist damit empfehlenswert. *Rollwiderstände* beeinflussen den Kraftstoffverbrauch (nicht zuletzt vor dem Hintergrund der CO_2-Debatte). Auch hier gilt: Der passende Reifen ist wirtschaftlicher. PKW-Reifen aus dem Hause Continental sind generell rollwiderstandsoptimiert. Da aber ein ContiSportContact 3 für einen anderen Einsatz gebaut ist als der Komfort-Reifen für die Mittelklasse, ContiPremium Contact 2, sind entsprechende Konstruktions-Unterschiede notwendig. Continental bietet als Erstausrüster die entsprechende Dimensionspalette an. Continental Winterreifen (ContiWinterContact TS 800 und TS 810, TS 810 Sport) bieten im Winter die entsprechende Höchstleistung. Hier gilt aber auch: der breiteste Reifen mit dem höchsten Speedindex ist nicht immer der beste für den wirtschaftlichen Einsatz.

Die Frage nach Zweitmarken oder Billigprodukten erübrigt sich, wenn man weiß, dass ein hochwertiger Reifen lebenslang ruhig und rund läuft. Der Fahrer bleibt entspannt, und kann sich auf den Kundenbesuch konzentrieren. Hier noch eine Empfehlung: Planen Sie Fahrsicherheitstrainings ein; je besser die Fahrer das Auto beherrschen und die Motorleistung sinnvoll einsetzen, umso geringer sind auch Kraftstoffkonsum und Reifenbedarf der Flotte. Und – last but not least: Achten Sie darauf, Sommerreifen zwischen zwei und drei Millimetern Restprofil und Winterreifen bereits ab vier Millimetern Restprofil auszutauschen. Geringere Aquaplaningneigung sowie deutlich verbesserter Grip der Winterreifen auf typisch winterlichen Straßen werden es danken.

Konrad Soestmeyer
Key Account Car Fleet D, Continental AG, Hannover

Flottenmanagement

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:
Flottenmanagement-Verlag GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 14, 53859 Niederkassel
Telefon: 0228 / 45 95 47-0, Fax: 02 28 / 45 95 47-9
eMail: post@flottenmanagement-verlag.de
Internet: www.flottenmanagement-verlag.de

Verlagsleitung: Bernd Franke, Dipl. Kfm.

Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P)
eMail: rwuttke@flottenmanagement-verlag.de

Redaktionsbeirat: Bernhard Frie, Claus-Peter Gotta, Detlef Irmscher, Burkhardt Langen, Peter Pfister, Dieter Prohaska, Christian Scholz, Sven Schulze, Hans-Joachim Schwandt, Helmut Schwengels, Peter Stamm, Bernd Wickel

Redaktion: Erich Kahnt (Ressort Fuhrparkmanagement), Julia Rose, Zeno Alberti, Stefan Wluka, Lisa Görner (Korrektorat), Daniela Fischer, Christian Löffler
eMail: post@flottenmanagement-verlag.de

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Patrick Broich, Lutz Fischer, Ingo Hinrichs, Dáša Rašková, Michael Rieger

Fotos: Jean-Marie Alexandre

Bildbearbeitung: Patrick Rodewald
eMail: p.rodewald@inszenierte-kommunikation.de

Produktion: Jean-Marie Alexandre
eMail: jalexandre@flottenmanagement-verlag.de

Layout: Lisa Görner
eMail: lgoerner@flottenmanagement-verlag.de

Anzeigen:
Bernd Franke (Leitung),
Telefon: 02 28 / 45 95 47-1
eMail: bfranke@flottenmanagement-verlag.de

Leserservice: Nathalie Anhäuser
eMail: nanhaeuser@flottenmanagement-verlag.de,

Auflage
25.100 Exemplare
geprüft

Erscheinungsweise:
Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2007: Einzelheft 4,- Euro
Inland jährlich 20,- Euro (inkl. MwSt.)
Auslandspreise auf Anfrage.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen und werden nur zurückversandt, wenn Porto beigefügt ist. Beiträge, die mit Namen gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Alle Rechte, soweit nicht anders gekennzeichnet, liegen beim Verlag. Eine Verwertung ist nur im Rahmen der gesetzlich zugelassenen Fälle möglich, eine weitere Verwertung ohne Einwilligung ist strafbar.

Alle Rechte vorbehalten.
© by Flottenmanagement-Verlag GmbH, Niederkassel
Gerichtsstand ist Bonn.

© 2007 Nokia.

„Sie haben Ihr Ziel erreicht."

NOKIA
Connecting People

Nokia 330 Navigationssystem

Selbst entlegene Orte in Ost- und Westeuropa finden Sie mit dem Nokia 330 Navigationssystem. Dafür sorgt die Navigationsanwendung Route 66 Navigate 7. Gewohnt einfacher Nokia Bedienkomfort, attraktive Multimedia-Funktionen und das optionale TMC-Modul zur Stauumgehung lassen Sie mühelos Ihre Ziele erreichen.

www.nokia.de/nokia330

NAVTEQ ON BOARD

ROUTE 66

Jetzt erhältlich bei:

@k
Telefonie. Internet. Navigation.

Über 2.000 Mal in Deutschland.
Ihr Partner vor Ort unter www.aetka.de

CC 9050

Freisprecheinrichtung für Bluetooth-Handys

MP3
Hier spielt die Musik

Bluetooth™

Wir gratulieren dem
„Flottenmanagement"
zum
5. Geburtstag

Let Me Entertain You!

Eine Freisprecheinrichtung macht Musik!
Durch das perfekte Zusammenspiel mit Ihrem Handy* und dem Car-Hifi System.
Und sie bekennt Farbe! Das Farbdisplay zeigt Ihren Unterhaltungspartner in rot.
Oder den Telefonnamen in grün. Oder das Telefonbuch in blau. **Sie haben die Wahl.**

Immer: **Einfach. Frei. Sprechen.**
Jetzt: **Einfach. Gut. Unterhalten.**

Haben wir Sie neugierig gemacht?
Aktuelle Informationen bei Ihrem Fachhändler oder direkt bei uns.

+49 (0) 180 - 584 24 68
(0,14 €/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom AG)

www.bury.com

BURY TECHNOLOGIES

*Für die Musikwiedergabe muss das Handy Stereo-Audio-Streaming via A2DP unterstützen